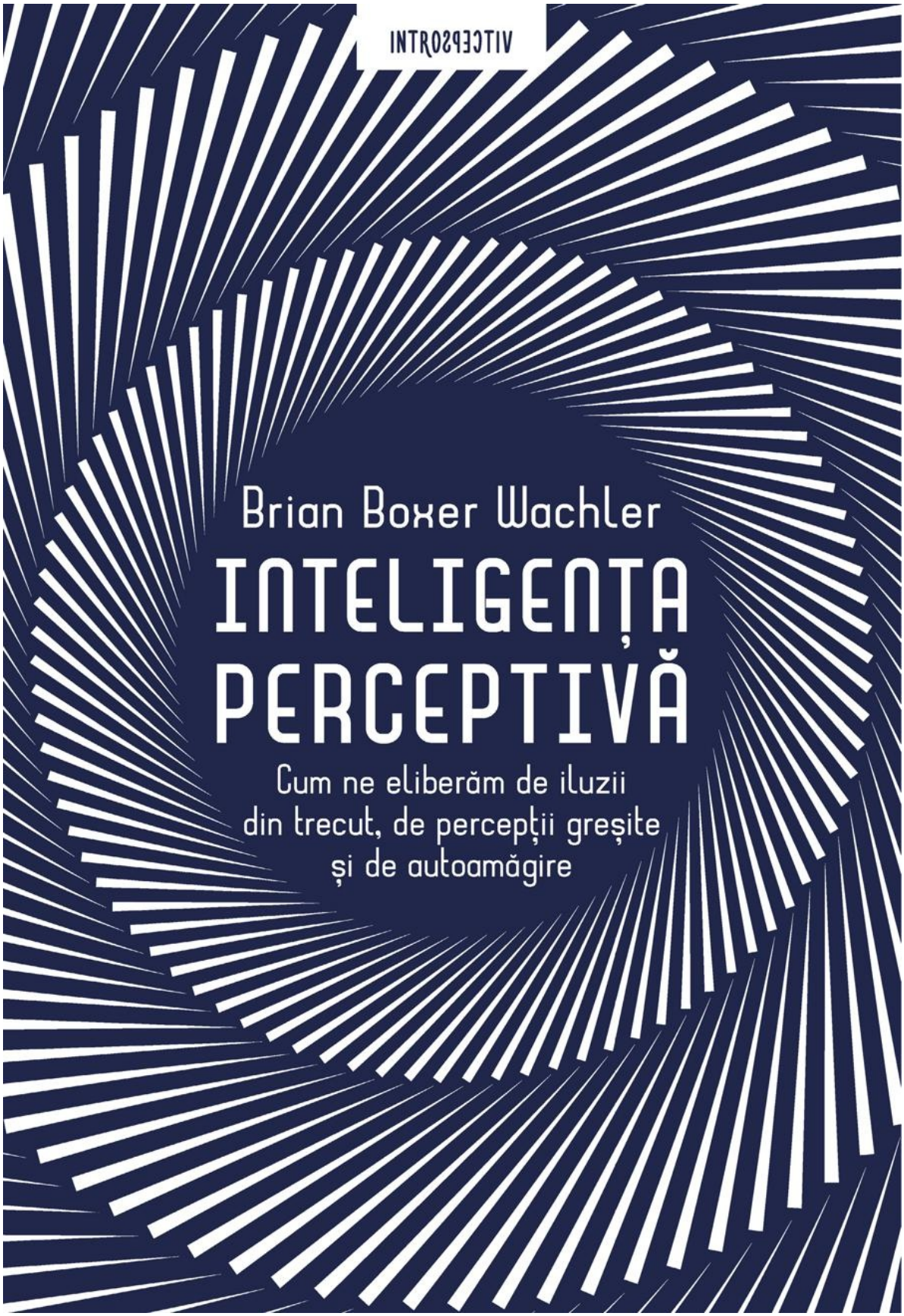
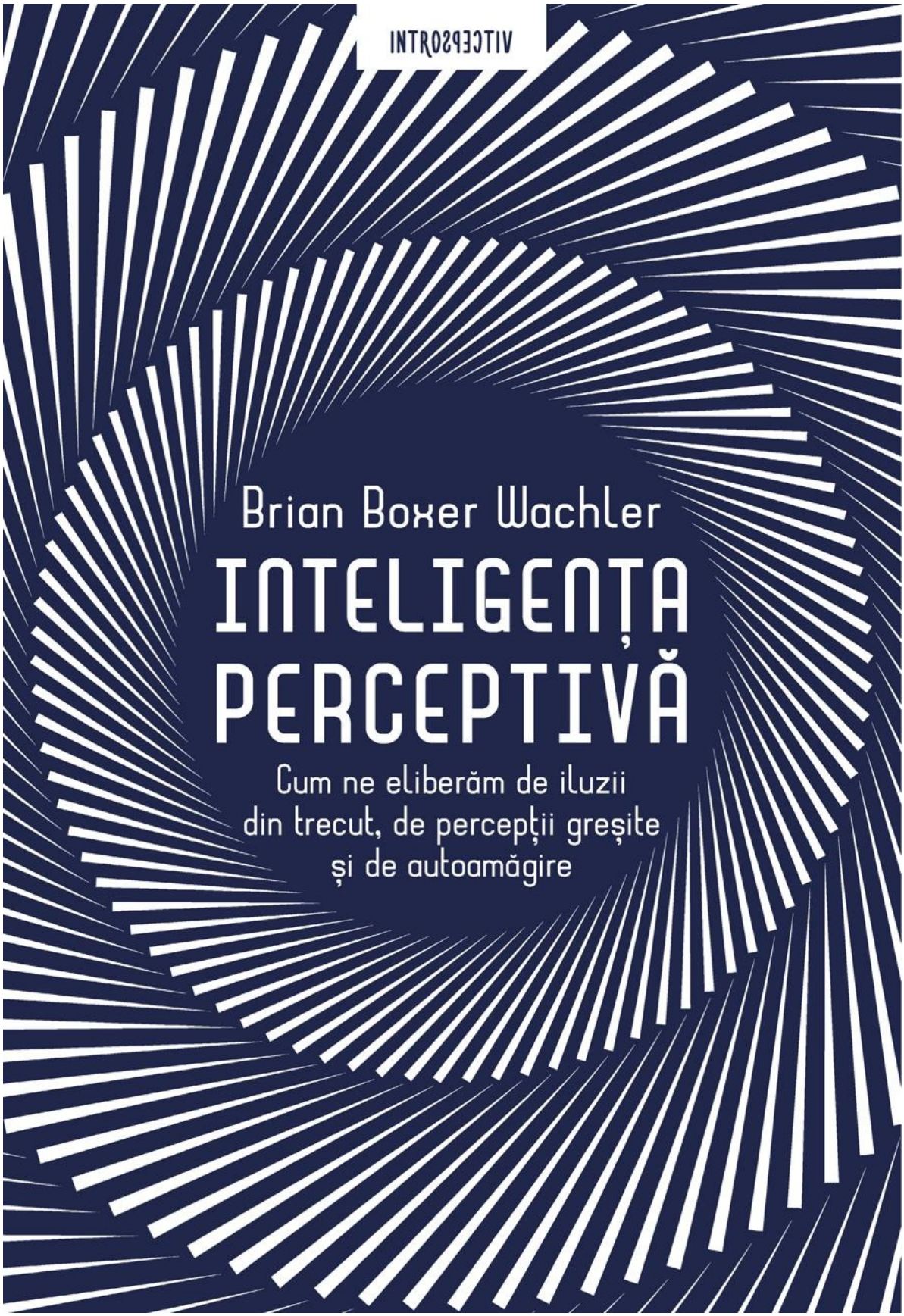

INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire


INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire

INTROSPECTIV
Brian Boxer Wachler
INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ
Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire

INTROSPECTIV
PSIHOLOGIE

Evoluția începe de la cunoașterea de sine.
Prin lectură, pornim într-o călătorie
înspre sine, pentru ca apoi să găsim
starea de împăcare și echilibrul
interior. *Introspectiv* își propune
să ofere cititorului cărți-reper
din domeniile spiritualității, psihologiei
și dezvoltării personale.

Brian Boxer Wachler

INTELIGENȚA PERCEPTIVĂ

Cum ne eliberăm de iluzii din trecut, de percepții greșite și de autoamăgire

Traducere din limba engleză de
Andreea Rosemarie Lutic

LITERA
București

Perceptual Intelligence

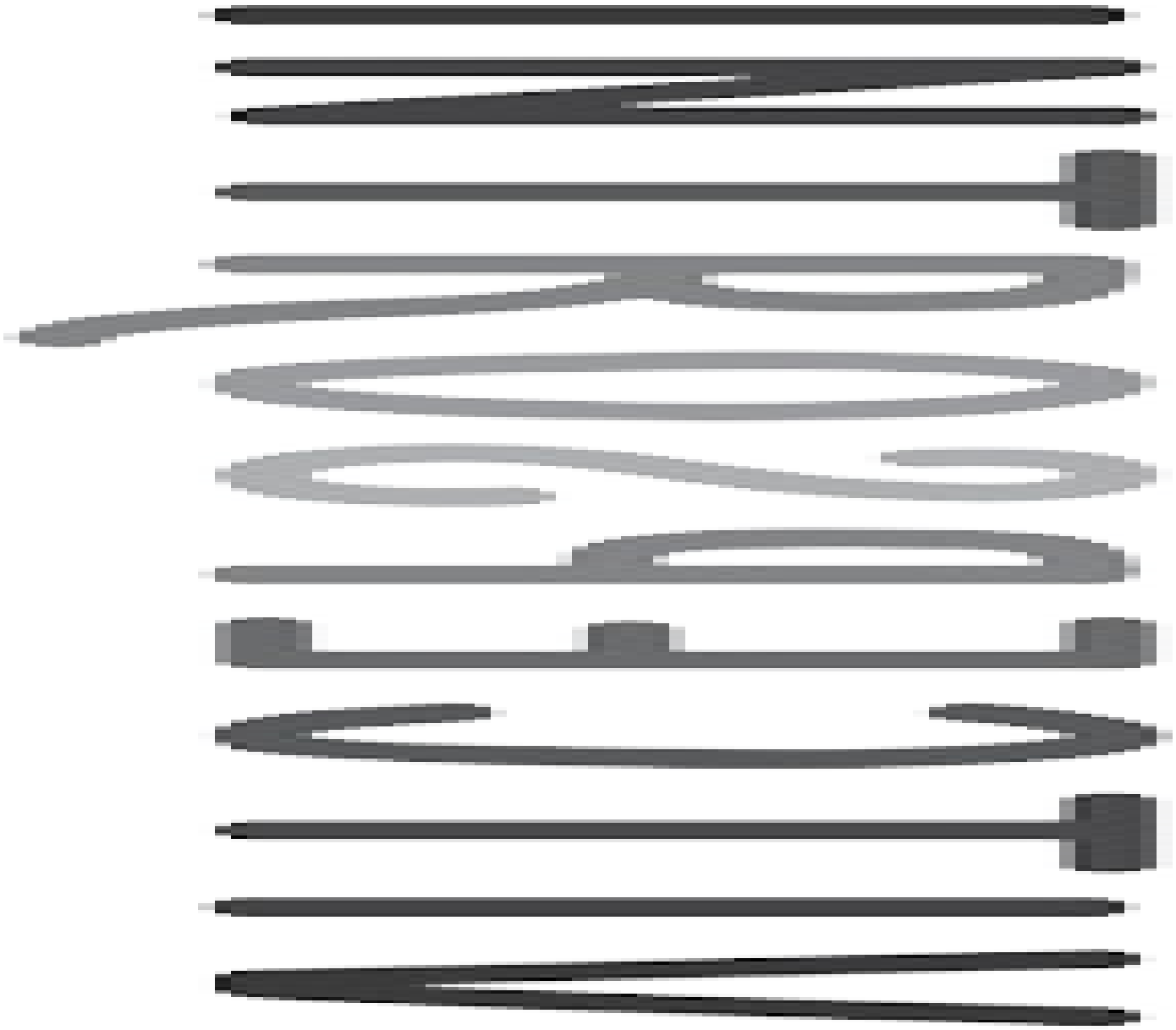
The Brain's Secret to Seeing Past Illusion, Misperception, and Self-Deception

Brian Boxer Wachler, MD

Copyright © 2017 Advanced Vision Education, LLC

Toate drepturile rezervate

Materialul din această carte este destinat educaţiei.
El nu înlocuieşte diagnosticul şi tratamentul oferite de un medic calificat sau de un terapeut. Nu există nicio garanţie exprimată sau implicită în legătură cu efectele recomandărilor formulate în carte, iar autorul şi editura nu îşi asumă nicio responsabilitate în acest sens.



Introspectiv este parte a Grupului Editorial Litera

tel.: 0374 82 66 35, 021 319 63 90; 031 425 16 19

e-mail: contact@litera.ro

www.litera.ro

Inteligența perceptivă

Cum ne eliberăm de iluzii din trecut,

de percepții greșite și de autoamăgire

Brian Boxer Wachler

Copyright © 2021 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactori: Sabrina Florescu, Justina Bandol

Copertă: Ana-Maria Gordin Marinescu

Corector: Ionel Palade

Tehnoredactare și prepress: Ana Vârtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

Boxer Wachler, Brian

Inteligenţa perceptivă: cum ne eliberăm de iluzii

din trecut, de percepţii greşite şi de autoamăgire /

dr. Brian Boxer Wachler; trad. din lb. engleză de

Andreea Rosemarie Lutic. – Bucureşti: Litera, 2021

ISBN 978-606-33-6794-6

ISBN EPUB 978-606-33-4429-9

I. Lutic, Andreea Rosemarie (trad.)

159.9

Această carte îi este dedicată lui Steven Holcomb, pilot de bob american medaliat cu aur la Jocurile Olimpice şi recordman, care s-a stins pe neaşteptate în somn, la vârsta de 37 de ani, când cartea era în lucru (2017). Steven îmi devenise un prieten de familie drag după ce îl tratasem de keratoconus cu zece ani în urmă, redându-i vederea. Sub uniforma de concurs purta un tricou cu Superman – pe bună dreptate, fiindcă era un adevărat supererou. Plecarea lui a lăsat un gol în familia mea şi în viețile multora. Victoria lui Steven în lupta cu afecțiunea oculară de care suferea a inspirat milioane de oameni şi va continua să o facă, prin amintirea lui de neșters. Prin intermediul organizației non-profit Giving Vision (www.GivingVision.org), vreau să mă asigur că generațiile viitoare vor fi la curent cu existența unor tratamente non-invazive pentru keratoconus.

Cartea de față le este dedicată și mamei mele, Marsha „Bonnie“ Wachler (1941–2015), și tatălui meu, Stanley Wachler (în vârstă de 85 de ani la momentul când scriu această dedicație). N-aș fi ajuns cel care sunt azi fără iubirea voastră și dacă nu ați fi sădit în mine convingerea că „pot face orice, trebuie doar să cred și să mă străduiesc“. Vă cer din nou iertare că am uitat să vă mulțumesc amândurora la discursul de la nunta mea, în 1993 (ups!), dar vă mulțumesc pentru toate tunsorile!*

Părinții mei au ținut un salon de coafură, iar tatăl meu mă tunde și azi.

„Dreptu-i strâmb și strâmbu-i drept.“

Macbeth, William Shakespeare

Cuvânt-înainte

Suntem în 1980. Am 22 de ani, iar peste doar câteva săptămâni voi absolvi Academia Navală a SUA din Annapolis, Maryland. Am reuşit. Am trecut prin foarte multe în ultimii patru ani, din ziua în care stăteam împreună cu alţi 1 246 de copii nerăbdători, majoritatea proaspăt absolvenţi de liceu, lângă clădirea acestei prestigioase instituţii, aflată la confluenţa dintre golful Chesapeake şi râul Severn. În curând voi deveni ofiţer în marina SUA. Academia navală nu este pentru cei slabi de înger, şi o bună sănătate mintală şi fizică reprezintă un minimum necesar pentru a supravieţui şi a prospera. Se înţelege de la sine că toţi cadeţii sunt într-o formă excelentă.

Am început să am simptome chiar înainte de absolvire, iar în următoarele două decenii, acestea au fluctuat. Aveam accese de durere, slăbiciune, contracţii musculare şi probleme cu vederea. Medicii mi-au pus cele mai diverse - diagnostice, de la un nerv ciupit la o infecţie a urechii. Simptomele nu m-au împiedicat niciodată să fac ce vreau, inclusiv să-mi îndeplinesc rolul de ofiţer în serviciul naval de informaţii vreme de 22 de ani. După ce mi-am încheiat cariera în marină, am început să ţin discursuri adolescenţilor despre cum să-şi realizeze întregul potenţial. Am avut propriul talk-show, am jucat în seriale de televiziune precum Justiţie militară şi Atingerea îngerilor, am lucrat ca purtător de cuvânt pentru mai multe companii. Însă problemele mele fizice au persistat. Azi nu mai vedeam cu un ochi, dar câteva zile mai târziu îmi recăpătam vederea. Simţeam amorţeală sau durere – dar cine n-are probleme de acest gen când şi când, mai ales dacă desfăşoară activităţi fizice?

În 1999, situaţia s-a înrăutăţit. Pe vremea aceea, aveam patru copii şi responsabilităţi cât pentru trei persoane. Am început să sufăr de dureri intense ale picioarelor şi ale tălpilor, care au devenit atât de puternice încât abia mai puteam merge. Medicul m-a trimis să-mi fac un RMN, în urma căruia am fost diagnosticat cu scleroză multiplă – o afecţiune cronică autoimună caracterizată prin vătămarea tecilor de mielină, materialul ce protejează fibrele nervoase, al cărei efect este încetinirea sau blocarea totală a transmisiunilor neurologice, ceea ce rezultă în diminuarea şi, uneori, în pierderea funcţiilor.

Scleroza multiplă este o boală imprevizibilă; simptomele, severitatea şi durata ei

variază de la o persoană la alta. Majoritatea pacienţilor se confruntă cu slăbiciune musculară şi pierderea controlului muscular, oboseală, probleme cu vederea şi tulburări cognitive precum slăbirea memoriei şi a puterii de concentrare. Printre alte simptome se numără durerea, tremurul, vertijul, disfuncţii ale vezicii urinare şi ale intestinelor, depresia şi euforia. Am fost diagnosticat cu forma cea mai frecventă a bolii, caracterizată prin perioade de agravare a simptomelor ce alternează cu perioade de remisiune.

Ziua în care am primit diagnosticul a fost cea mai nefericită din viaţa mea. Cum puteam să mă îmbolnăvesc de aşa ceva? Femeile sunt de două ori mai predispuse la această boală decât bărbaţii. Îmi amintesc foarte clar cum medicul m-a privit în ochi şi mi-a spus ce mă aşteaptă tot restul vieţii. Mi-a spus că probabil în mai puţin de trei ani voi fi în scaunul cu rotile, că trebuie să renunţ la muncă şi la exerciţii fizice, că trebuie să elimin orice sursă de stres – altfel spus, să renunţ la toate. M-am întrebat dacă boala avea vreo legătură cu cariera mea în marină sau, cine ştie, cu vreun vaccin pe care-l făcusem. Oricare ar fi fost cauza, vestea m-a distrus şi m-a aruncat într-o depresie profundă care a durat luni întregi.

Dar, după ce şocul veştii că sufăr de o boală gravă s-a estompat, am început să-mi evaluez situaţia. Ştiam că trebuie să fac o alegere: puteam să-mi petrec restul vieţii plângându-mi de milă sau să privesc boala ca pe o chemare la acţiune. Mi-am propus fără întârziere să aflu tot ce puteam despre scleroza multiplă. Am început să caut medici renumiţi şi i-am descoperit pe unii de-a dreptul extraordinari. Dar întotdeauna mi s-a părut ciudat că medicul meu, care nu mă cunoştea deloc, presupunea că poate să-mi planifice tot restul vieţii. Mi-am dat seama că eram răspunzător de propria sănătate. Astăzi, în loc să las scleroza multiplă să-mi domine viaţa, mă străduiesc să-mi ţin boala sub control prin alimentaţie sănătoasă, activitate fizică şi tratament.

Aspectul care mă îngrijora cel mai mult era diminuarea funcţiilor cognitive. Între 34 şi 65% din persoanele cu scleroză multiplă prezintă un oarecare declin cognitiv. O lecţie preţioasă pe care am învăţat-o despre funcţiile cognitive şi scleroza multiplă are legătură cu percepţia de sine. Ceea ce am descoperit, atât din proprie experienţă, cât şi din conversaţiile cu terapeuţii şi cu sute de persoane cu aceeaşi boală, este că disfuncţia cognitivă percepută are prea puţin de-a face cu declinul obiectiv. De fapt, o deficienţă cognitivă percepută, precum problemele de memorie sau diminuarea funcţiilor executive, este strâns legată de tulburările emoţionale, inclusiv de depresie. Sunt convins că abilitatea de a exercita un anumit control mental şi de a reduce suferinţele emoţionale îi permite

oricărui bolnav de scleroză multiplă să-şi evalueze cu mai multă acurateţe funcţiile cognitive. În cazul meu, îmbunătăţirea percepţiei de sine m-a ajutat foarte mult în lupta cu oboseala, care îl însoţeşte aproape constant pe orice suferind de scleroză multiplă. Toţi avem momente în care ne simţim obosiţi. Însă persoanele cu scleroză multiplă se confruntă cu o stare aproape permanentă de oboseală corporală şi cognitivă.

A privi într-o lumină pozitivă această boală implică un efort constant. Îmi supraveghez în fiecare zi cu atenţie nivelul de stres. Mi-am creat o vastă reţea de sprijin, alcătuită din familie, prieteni şi din alte persoane care m-au ajutat să depăşesc provocările zilnice legate de boală.

Dar sunt convins că modul în care ne raportăm la boala noastră are o influenţă la fel de mare, poate chiar mai mare, asupra rezultatului final. Şi nu sunt singurul cu această convingere. Studiile au arătat că modul în care cineva percepe o boală de care suferă are o influenţă directă asupra mai multor aspecte, precum capacităţile şi nivelul la care funcţionează, folosirea serviciilor de sănătate, respectarea planului de tratament şi chiar mortalitatea. Unele cercetări sugerează chiar că percepţia noastră asupra bolii poate influenţa mai mult consecinţele acesteia decât severitatea bolii în sine.

În general, percepţia pe care o avem asupra unei boli se bazează pe convingeri despre boală şi ce înseamnă ea în contextul vieţii noastre. Deşi am ideile mele despre motivul pentru care m-am îmbolnăvit, sunt încă foarte nesigur. Va trebui să lupt cu boala întreaga viaţă? Se va descoperi vreun tratament? Ce impact are boala asupra familiei şi prietenilor mei? Indiferent de răspunsurile la aceste întrebări, ştiu că, în ultimă instanţă, rezultatul este determinat de percepţia mea asupra bolii. Am parte de medici extraordinari şi, din fericire, îmi permit cele mai bune tratamente posibile. Dar, dacă o terapie sau un tratament recomandat nu rezonează cu viziunea mea asupra bolii, în general, nu îl respect. Sau, după cum mi-a spus cu sinceritate un doctor: „Un tratament care nu ţine cont de părerea pacientului probabil că nu va avea efect“.

Din aceste motive, am profitat de ocazia de a scrie cuvântul-înainte al acestei minunate cărţi, opera bunului meu prieten şi medic Brian Boxer Wachler. Brian explorează magistral mecanismele percepţiei umane, ajutându-ne să ne înţelegem motivaţiile şi comportamentul. Ca oftalmolog renumit care efectuează operaţii zilnic, Brian m-a învăţat foarte multe despre percepţia asupra bolii şi de ce o perspectivă optimistă este esenţială pentru eficienţa tratamentului şi pentru a

obține rezultate bune. Știu din proprie experiență că petrece ore întregi cu pacienții, punându-le întrebări pentru a înțelege mai bine cum percep ei bolile de care suferă. A fost conștient de eforturile fizice și psihice pe care le-am făcut pentru a-mi ține boala sub control. „Ai un grad ridicat de inteligență perceptivă, Montel, fiindcă nu vrei să te lași învins de boală. Persoanele proactive consideră că orice boală, oricât ar fi de devastatoare, poate fi ținută sub control“, mi-a spus el.

Prin astfel de conversații, Brian reușește să-i identifice pe pacienții care s-ar putea să nu facă față în mod corespunzător afecțiunii de care suferă, și de asemenea să identifice și să corecteze convingerile greșite. Odată ce află care este percepția pacientului asupra bolii, îl ajută să-și reorienteze convingerile într-o direcție compatibilă cu tratamentul sau cu un rezultat mai bun.

Percepția asupra bolii este un domeniu relativ nou. Oamenii de știință încă nu știu cum se formează percepția noastră asupra bolilor de care suferim. Citind o carte precum Inteligența perceptivă vă puteți îndoi și mai mult de voi. Dar știți ce? E un lucru bun.

O lecție importantă pe care am învățat-o atât din propria viață, cât și din cartea lui Brian este că mintea umană nu funcționează așa cum credem noi. Foarte mulți dintre noi se agață de convingeri rigide; suntem blocați în paradigme vechi, care nu funcționează. Credem că memoria noastră reflectă adevărul obiectiv, dar nu e așa. Toate amintirile ne sunt într-o câtva distorsionate, deoarece au fost modelate, parțial, de percepțiile noastre. Avem impresia că există o cauză și un efect, când de fapt este vorba despre o întâmplare sau o corelație. Ne vedem pe noi înșine și lumea într-un anumit fel, dar astfel pierdem foarte multe ocazii – una dintre ele fiind ocazia de a crește.

Ni se pare de multe ori că vedem și înțelegem lumea așa cum este, dar percepțiile ne sunt modelate de propria experiență și de dinamica noastră internă, fiind supuse iluziilor și prejudecăților zilnice. Percepția ne înșală în nenumărate moduri, însă cartea de față nu este doar un catalog al erorilor umane. Ea ne dezvăluie adevărul despre percepțiile noastre – de unde provin, cum se dezvoltă, de ce cedăm în fața lor și ce putem face pentru a ne spori inteligența perceptivă. După cum afirmă Brian în această carte, întotdeauna vom avea propriile percepții, mai mult sau mai puțin greșite. Specia umană nu va fi niciodată complet „luminată“ în privința percepției și, chiar dacă așa ceva ar fi posibil, se va ajunge vreodată la un consens în privința a ce înseamnă „percepție luminată“?

Însă speranţa mea este că, parcurgând această carte, vom descoperi modul în care o înţelegere aprofundată a percepţiilor noastre ne poate schimba perspectiva asupra propriei persoane şi asupra celorlalţi. În esenţă, Inteligenţa perceptivă ne oferă o metodă de a ne privi conştiinţa, permiţându-ne să străpungem vălul perceptiv care ne începeţoşează gândirea şi să vedem lumea altfel. Nu-i aşa că ar fi nemaipomenit?

Montel Williams

New York, 2017

Introducere

„Realitatea este doar o iluzie, însă foarte persistentă.“

Albert Einstein

În 2009, mii de vizitatori s-au adunat la Catedrala Sfânta Maria din Rathkeale, Irlanda, convinși că o buturugă de lângă biserică înfățișa silueta Fecioarei Maria.[1]

Conform estimărilor rezultate din diferite studii, între 10 și 25% din populația globului susține că a avut experiențe extracorporale.[2]

Conform National UFO Reporting Center (Centrul Național de Raportare a OZN-urilor) din SUA, în lume sunt raportate anual aproape 7 000 de obiecte zburătoare neidentificate.[3]

Fie că sunteți sceptici sau nu, întrebarea pe care probabil că v-o puneți în legătură cu informațiile de mai sus este dacă fenomenele pomenite sunt reale sau constituie simple iluzii. Oare chiar au avut atâtea persoane asemenea experiențe remarcabile sau retrăiau toți Festivalul Woodstock? Dacă fenomenele au avut loc, oare cei care au asistat la ele le-au interpretat exact cum s-au produs? Sau au fost victime ale unor halucinații în masă – ori poate chiar și-au pierdut mințile?

Persoanele care susțin că Fecioara Maria s-a întrupat într-o buturugă, că au avut o experiență extracorporală sau că au văzut OZN-uri au ceva în comun: cred cu

tărie în realitatea experienței trăite. Sunt 100% sigure că lucrul pe care l-au văzut era real și e puțin probabil să se lase convinse de contrariu, chiar dacă li se oferă explicații științifice și logice.

Scopul acestei cărți nu este să demaște sau să pună la îndoială fenomene religioase, spirituale sau New Age; ar fi provocări prea puternice pentru mine. Ceea ce mă interesează este celebrul citat din Albert Einstein dat mai sus. Dacă realitatea nu este decât o iluzie, de ce iluzia e atât de persistentă? De ce sunt mințile noastre așa de pregătite să accepte iluzia ca realitate? Mai mult decât atât, dincolo de iluzie există oare o realitate tangibilă?

În calitate de chirurg și oftalmolog care și-a dedicat întreaga carieră corectării vederii, sunt fascinat de conexiunile dintre cele cinci simțuri – văz, auz, miros, gust și simț tactil – și de modul în care creierul nostru înregistrează și interpretează semnalele primite de la ele pentru a distinge între realitate și iluzie.

Interesul meu față de acest subiect datează de pe vremea când eram student în primul an la UCLA și trebuia să decid ce cursuri să urmez. Tocmai fusesem respins de o fată pe care o plăceam și mă întorsesem în camera mea ca să reflectez la metode mai bune de a invita fetele la întâlnire. Încă de la o vârstă fragedă, mă fascina modul în care funcționează creierul, în special la sexul opus. La biblioteca școlii primare, am căutat în secret cartea Mai eşti acolo, Doamne? Sunt eu, Margaret (Are You There, God? It's Me, Margaret)*. În primul an de facultate mă interesa foarte mult modul în care creierul primește informațiile și cum iau naștere percepțiile, așa că am decis să studiez psihologia și biologia. Am absolvit psihobiologia.

Să derulăm înainte până în 1999, la începutul carierei mele de oftalmolog. Aveam un pacient, de profesie salvamar, care voia să-și facă o operație LASIK. La consultație am descoperit însă că suferea de keratoconus – o afecțiune a corneei care provoacă distorsiuni ale vederii – și că boala era mai avansată la un ochi decât la celălalt. Totuși, el nu observase ce discrepanță există între ochii săi. De ce? Fiindcă ochiul cel bun preluase în asemenea măsură funcția vizuală, încât diminuase impactul bolii asupra celuilalt. Deși pacientul nu era conștient de ce se întâmplă cu vederea lui, creierul i se adaptase la noua realitate, pentru a compensa ceea ce altminteri ar fi fost o povară senzorială persistentă și neplăcută.

Din moment ce creierul este capabil să modifice fizic percepția asupra vederii

noastre, m-am întrebat: oare nu e posibil să modifice realitatea și în alte privințe, pentru a se conforma nevoilor noastre psihologice? De exemplu, dacă asistăm la un eveniment extrem de dureros și copleșitor pe plan emoțional, oare subconștientul nostru nu caută să-l adapteze în funcție de perspectiva noastră asupra lumii? Oare creierul nostru – care descifrează nuanțele evenimentelor petrecute în fiecare secundă, în fiecare zi – determină ce anume este „real“ pentru a ne ajuta să supraviețuim și să prosperăm?

Să dăm cărțile pe față. Putem fi oare siguri că există o realitate tangibilă? O canapea va fi o canapea și peste un an – deși ceva mai uzată, mai ales dacă aveți copii și animale de companie și vă place pizza. Canapeaua nu se va transforma niciodată într-un câine.

Există însă oameni care fac identificări vizuale eronate. De exemplu, cei care suferă de degenerescență maculară – scăderea vederii în partea centrală a câmpului vizual, ce poate duce la pierderea vederii centrale – pot avea halucinații care nu sunt de natură psihiatrică, căci cortexul vizual al creierului lor nu decodifică adecvat semnalele primite de la ochi și compensează creând alte imagini. Creierul nu se limitează la a completa imaginea obiectului privit, ci o înlocuiește cu alta. Persoanele care suferă de sindromul Charles Bonnet, o afecțiune caracterizată prin halucinații vizuale și considerată adesea, eronat, o boală mintală, reprezintă o dovadă vie a faptului că cele mai multe lucruri nu sunt întotdeauna ceea ce par.[4] (Vom discuta pe larg despre asta în capitolul 7.) Cei afectați de acest sindrom pot vedea imagini din cele mai diverse, de la modele abstracte la păsări, bebeluși și plaje cu nisip alb. Însă ei știu că imaginile în cauză sunt iluzii vizuale, nu halucinații psihiatrice.

Realitatea degenerescenței maculare și a sindromului Charles Bonnet ne duce la o întrebare interesantă: oare vederea noastră obișnuită este tot o halucinație? Dacă 100 de persoane văd o rață, însă o altă persoană vede un gerbil, putem fi siguri că ultima are vedenii (sau e pur și simplu dusă cu pluta). Dar ce se întâmplă dacă 50% dintre persoanele care se uită la o rață văd un gerbil? Oare toate au halucinații ori s-au molipsit de o afecțiune psihică severă, precum schizofrenia? Sau, cum s-a întâmplat cu vizitatorii care au văzut-o pe Fecioara Maria într-o buturugă, este oare ceva care-i face pe atâția să vadă un gerbil, deși există dovezi neîndoielnice (de pildă, o fotografie) că animalul este o rață?

În această carte vom analiza capacitatea creierului de a interpreta și a înțelege lumea, de ce simțurile noastre nu reflectă întotdeauna realitatea și cum putem

influenţa lumea din jur prin intermediul percepţiilor, în interior şi în exterior. Într-adevăr, nu totul este exact aşa cum pare, iar percepţiile noastre sunt influenţate de numeroşi factori. O boală numită „sinestezie“ îi face pe oameni să vadă muzica sau să simtă gustul sunetelor.[5] (O altă formă de sinestezie conectează obiecte precum literele şi numerele cu o formă de percepţie senzorială precum culoarea sau gustul.) Chiar şi banala răceală, care afectează ochii, urechile, nasul şi gâtul – şi, firește, creierul, din moment ce capul este congestionat –, poate distorsiona modul în care percepem evenimentele cotidiene. Când ne simţim rău din cauza unei gripe, e posibil să percepem lumea din jur într-un mod atât de încețoșat, încât să avem o viziune pesimistă asupra unor evenimente cu privire la care, de obicei, suntem optimiști.

Cât despre lipsa de somn, orice persoană care suferă de insomnie sau orice părinte de nou-născut poate confirma că modul în care percepe lumea este complet distorsionat şi că amintirea momentelor de după nopţile nedormite pare deformată şi ireală. Şi nu e nevoie să analizăm dosare de cercetare penală, probe criminalistice şi studii despre efectele alcoolului pentru a înţelege cum ne afectează consumul de alcool şi de droguri judecata şi simţurile.

Dezbaterea percepţie versus realitate este un subiect extrem de controversat. Recepţionăm realitatea prin intermediul propriilor filtre perceptive. Două persoane care ascultă aceeaşi conversaţie o pot interpreta în moduri total diferite şi fiecare poate fi convinsă că are dreptate. Membrii unor partide politice rivale care urmăresc o dezbatere politică televizată pot avea păreri complet opuse despre concluziile acesteia. Cei doisprezece juraţi care participă săptămâni întregi la un proces vor lua decizii diferite cu privire la vinovăţia acuzatului, deşi au văzut şi au auzit aceleaşi probe şi mărturii.

Cum e posibil ca aceste realităţi opuse să coexiste şi fiecare să fie considerată „adevărata realitate“? Pentru că noi creăm realitatea prin intermediul propriilor percepţii. Altfel spus, trăim în lumea pe care o percepem.

Ceea ce reprezintă realitatea pentru un şoim călător este pură ficţiune pentru o salamandră din Texas. Şorecarul cu coadă roşie trăieşte într-o lume de neînchipuit pentru o cârtiţă cu nas stelat. Fiecare om are o perspectivă unică asupra realităţii, la formarea căreia contribuie educaţia, psihologia, biologia, genetica, obiceiurile şi amintirile sale, ca să numim doar câţiva factori. Părerea papei despre viaţa de apoi este diametral opusă perspectivei marelui teoretician al fizicii Lawrence Krauss. Totuşi, fiecare dintre ei este convins că perspectiva

lui e cea corectă. Este papa orbit de credința lui? Este Lawrence Krauss refractar la orice idee care nu se întemeiază riguros pe probe științifice? Fiecare dintre noi își creează propria versiune a lumii, care e complet diferită de a oricărui altcuiva. Cum ar putea fi altfel, din moment ce este modelată de percepțiile noastre? În general, ne modelăm percepțiile pentru a se potrivi poveștii pe care o creăm despre propria viață. Dar, uneori, percepțiile noastre lucrează pe ascuns, modelându-ne ele gândurile și comportamentele.

Cu siguranță, simțurile ne conectează la lumea din jur. Dar, dacă percepțiile ne modelează perspectiva asupra realității, înseamnă că suntem conectați și la o lume fabricată. Și-atunci, putem discerne vreodată ce este real și ce nu?

Multe specii de animale văd lumea într-un mod pe care nici nu ni-l putem închipui. De pildă, în timp ce noi avem câte un cristalin în fiecare ochi, insectele pot avea până la 25 000, în funcție de specie.[6] (Cum ar fi dacă am avea și noi atâtea?) Ce impact au 25 000 de imagini simultane asupra modului în care o muscă percepe lumea? În mod asemănător, la oameni, frecvența critică de fuziune la stimuli luminoși intermitenți – frecvența începând de la care o sursă luminoasă intermitentă pare continuă – este de 50 de imagini pe secundă. Stimulii cu o frecvență mai mică sunt receptați imagine cu imagine; cei cu o frecvență mai mare apar ca lumină continuă. În schimb, puii de găină nu percep o mișcare ca fiind continuă decât de la o frecvență de peste 100 de impulsuri pe secundă, iar muștele, de la 300 de impulsuri pe secundă.[7] Pentru aceste animale, lumea se transformă într-un film abia când noi suntem la a doua pungă de floricele.

Cum interpretăm experiențele trăite? Cum trece mintea umană dincolo de reflectarea pur reactivă a lucrurilor cu care intră în contact? Spre deosebire de rechini, nu vom fi niciodată capabili să detectăm de la distanță impulsurile electrice foarte slabe pe care le transmite un pește pe moarte sau să mirosim o picătură de sânge într-un milion de picături de apă de la jumătate de kilometru. Însă avem un avantaj: capacitatea de a raționa. Ea ne ajută să distingem între iluzie și realitate.

Ce este inteligența perceptivă?

Am văzut diferite definiţii ale inteligenţei perceptive (IP), dar mie îmi place s-o definesc drept modul în care interpretăm şi, ocazional, manipulăm experienţele trăite pentru a face distincţia între fantezie şi realitate. IP se bazează, în mare măsură, pe simţurile şi instinctele noastre, dar deseori este influenţată şi distorsionată de emoţii şi amintiri. Ca şi în cazul altor tipuri de inteligenţă, unele persoane au o IP mai ridicată decât altele. Însă IP este o abilitate dobândită. Ea se bazează pe atenţie şi conştientizare şi trebuie exersată pentru a deveni un obicei. E posibil ca la început să reacţionaţi exagerat faţă de o situaţie sau împrejurare, însă, după ce dobândiţi cunoştinţe potrivite şi o altă perspectivă, s-ar putea să vă întrebaţi: oare interpretez situaţia corect şi iau decizia cea mai bună?

În excelenta lor carte The User's Manual for the Brain (Manualul de utilizare a creierului), autorii L. Michael Hall şi Bob G. Bodenhamer afirmă: „Problema nu este niciodată persoana noastră, experienţa sau situaţia prin care am trecut. Problema constă mereu în cadru, în filmul mental, în schemele superioare ce controlează desfăşurarea filmului".[8] În modul cum interpretăm ce ni se întâmplă. Dacă o pasăre care simte nevoia să se uşureze alege capul meu drept ţintă, pot fie să mă supăr, fie să-mi spun: „Aduce noroc!" (cum am învăţat de la tatăl meu născut în Brooklyn).

La ce serveşte amintirea vagă a unui incident dureros? Ce rost are să păstrăm această percepţie, posibil incorectă, a evenimentului, când putem s-o transformăm în ceva bun? Aici intervine abilitatea de ţintaş oferită de inteligenţa perceptivă. O IP dezvoltată identifică şi doboară o idee greşită care încearcă să ne saboteze. A avea o IP ridicată înseamnă a înţelege că mintea noastră este mai flexibilă decât credem şi că poate fi modelată în funcţie de nevoi. Inteligenţa perceptivă poate fi îmbunătăţită ca orice altă aptitudine, precum şofatul, practicarea unui sport sau cântatul la un instrument.

Mulţi oameni au supravieţuit unor incidente traumatice şi au luat decizii cruciale pe baza acelor experienţe. Perspectiva asupra evenimentelor trăite le-a modelat viaţa în sens pozitiv sau negativ. Nu incidentul în sine a determinat rezultatul; viitorul le-a fost hotărât de percepţia incidentului şi de modul în care au reacţionat. Supravieţuitorii „eroici" pe care-i vedem la televizor sau despre care citim în cărţi n-au făcut altceva decât să aplice principiile inteligenţei perceptive, în timp ce „victimele" au rămas paralizate.

Cum să-ți ascuți inteligența perceptivă

După cum am spus, din moment ce inteligența perceptivă este o aptitudine dobândită, e nevoie de exercițiu ca s-o transformați într-un obicei. Să presupunem că într-o zi reacționați nefavorabil la o situație. În loc să vă grăbiți s-o interpretați negativ, puteți să vă luați seama și să vă întrebați: „Este asta cea mai bună alegere?“ Dacă nu este, puteți să faceți apel la inteligența voastră perceptivă, să vă schimbați perspectiva și să obțineți un rezultat mai bun.

Am scris această carte în primul rând ca să vă ajut să conștientizați modul în care percepeți și reacționați la lumea din jur, dinăuntru în afară. Sper din toată inima că, pe parcursul călătoriei pe care o vom face împreună, veți înțelege cu mai multă claritate acest mister care este percepția umană și veți lua decizii mai bune în funcție de ce vă spun simțurile și intuiția. În capitolele următoare, vă voi arăta că înțelegerea și dezvoltarea inteligenței perceptive constituie poarta de acces către ceea ce se ascunde dincolo de gândurile, comportamentele și emoțiile voastre. Nu neapărat în această ordine, veți învăța:

• de ce unii oameni nu pot să nu-și cumpere o cană de 100 de dolari de cafea Kopi Luwak;

• cum ne ajută creierul să interpretăm lumea;

• când mintea ne vindecă și când ne face mai mult rău;

• de ce ne agățăm de iluzii;

• de ce ne simțim obligați să întoarcem o favoare;

• ce se întâmplă de fapt când vedem extratereștri în toiul nopții;

• cum ne ajută o IP scăzută să savurăm mai mult arta;

• de ce unele persoane îl văd pe Iisus în fulgii de porumb;

• cum poate influența o IP ridicată inteligența perceptivă a maselor;

• de ce unii atleți și unele echipe sportive câștigă, iar alții/altele pierd constant;

• cum reciprocitatea ne deturnează percepțiile;

• cum ne manipulează mintea imaginea publică a celebrităților;

• de ce părerea lui Mark Twain despre masturbare dovedește că avea o IP ridicată;

• de ce are Kim Kardashian West un impact social atât de puternic;

• cum îi îndoctrinează sectele pe cei cu o IP scăzută;

• de ce modul în care percepem timpul este adesea distorsionat;

• când e bine să ne ascultăm intuiția.

Pe parcursul cărții, vă voi oferi exemple și studii de caz despre persoane cu o IP extraordinară și alte exemple care s-ar putea să vă șocheze. În final, în capitolul 16, veți găsi un test care vă ajută să determinați dacă aveți o IP scăzută sau ridicată, precum și câteva metode simple de a o dezvolta.

Peste 100 de ani, s-ar putea să nu mai recunoaștem știința de azi. Până atunci, sunt aproape sigur că vom fi cartografiat complet creierul, însă e posibil să nu facem niciun progres în înțelegerea modului în care percepem lumea. În viitor, la fel ca azi, vom continua să percepem. Într-un fel sau altul, zilnic, vom transforma inimaginabilul în imaginabil, așa cum procedează orice ființă vie în felul ei inimitabil. După cum veți vedea în capitolul următor, totul începe de la creierul uman.

Puneți-vă centurile de siguranță și pregătiți-vă de impact.

Capitolul 1. Sediul percepției

Bazele neurologice ale inteligenței perceptive

Vă plimbați singuri în pădure, într-o noapte cu vânt. Ați mai fost acolo de multe ori și cunoașteți drumul, dar n-ați mai mers niciodată singuri și în niciun caz după lăsarea întunericului. Ajungeți într-un luminiș și vedeți ceva neobișnuit în depărtare. Obiectul vă blochează drumul, așa că înaintați cu atenție, scrutând întunericul ca să vă dați seama ce se ascunde acolo. Brusc, încremeniți: obstacolul a luat forma unui animal mare, cu pielea strălucind în lumina lunii. Îi simțiți ochii scăpărători ațintiți asupra voastră, măsurându-vă și pregătindu-se de atac. Își arată colții ascuțiți. Se apropie, iar inima vă bate nebunește în timp ce vă gândiți dacă e cazul să luptați sau să fugiți. Când sunteți gata să fugiți, creatura se năpustește către voi și, din reflex, vă protejați fața. Urlați cât vă țin plămânii – până când vă dați seama că „fiara" care v-a băgat în sperieți nu era decât o pungă de gunoi plină de frunze și crengi, ridicată de vânt. Scuturându-vă de gunoi, râdeți de voi înșivă fiindcă ați crezut că această pungă de gunoi era un animal monstruos. Vă continuați drumul.

În acest scenariu, în ce moment s-a format percepția voastră asupra animalului? Oare vă așteptați să vedeți ceva periculos fiindcă erați pentru prima dată singuri în pădurea întunecată? Când obiectul a apărut în câmpul vostru vizual, v-ați încordat și ați fost cuprinși de frică?

A confunda o pungă cu un animal reflectă o IP redusă. De la bun început, obiectul amenințător nu era decât o pungă de plastic plină cu frunze și crengi. Era complet inofensivă, dar, în absența luminii, nu v-ați putut da seama ce este; apoi a intervenit imaginația, completând detaliile lipsă. Poate ați fost copleșiți de nenumărate amintiri care v-au transmis mesaje subliminale: poate că ați văzut un film de groază în care cineva a fost atacat de un animal hidos în pădure; poate că ați citit în ziar despre un animal de pradă care trăiește în pădurea aceea; poate că,

în copilărie, mama v-a avertizat să nu vă aventurați niciodată singuri în pădure, fiindcă o rudă fusese atacată de un animal sălbatic într-o asemenea împrejurare; sau, cum se întâmplă adesea, poate că pădurea v-a amintit de imagini sinistre din basme ca Scufița Roșie sau din povești clasice precum Legenda călărețului fără cap.

Fiecare individ percepe lucrurile în felul său. Aceleași circumstanțe pot genera interpretări extrem de diferite, în funcție de inteligența perceptivă a persoanei în cauză. Poate că, aflat în aceeași situație ca voi, altcineva și-ar fi dat seama imediat că punga era un obiect inofensiv care luase forma unui animal. Un al treilea, dimpotrivă, poate că ar fi intrat în panică și ar fi închis ochii de frică. Punga de plastic și conținutul ei i-ar fi lovit fața neprotejată, provocându-i zgârieturi și vânătăi. Înspăimântat, omul s-ar fi grăbit apoi să posteze pe internet despre cum a fost atacat de un monstru supranatural.

În acest capitol vom analiza lumea percepției umane: ce reprezintă, cum și unde ia naștere, cum funcționează creierul și cum încearcă să dea un sens oricăror întâmplări.

Suntem cu toții captivi într-o matrice?

În 1999, Andy și Larry Wachowski au regizat un film științifico-fantastic de mare succes, numit Matricea (Matrix), cu Keanu Reeves în rolul lui Neo, un bărbat care descoperă că lumea în care trăim nu este reală.[1] În film, rasa umană face parte dintr-o vastă simulare pe calculator, în care energia oamenilor este utilizată pentru alimentarea roboților ce guvernează „lumea reală“. În Matrice, toate experiențele oamenilor par cât se poate de reale; ei văd, simt, ating și miros. Amintirile și emoțiile lor provin din ceea ce se petrece în Matrice, și acesta este modul în care percep realitatea de mulți ani… până când Neo se alătură unei revolte și luptă pentru a elibera mințile și trupurile oamenilor, permițându-le să trăiască în lumea reală, oricât de sumbră și de nesigură ar fi ea.

Producătorul executiv, Andrew Mason, rezuma filmul astfel: „E vorba de întrebarea dacă ceea ce trăiesc în clipa asta este real sau nu“.[2] Firește, Matricea este doar un film științifico-fantastic. (Sper – cum am putea dovedi contrariul?)

Dar ideea că e posibil să nu avem control asupra propriilor percepții sau să nu trăim în „realitatea adevărată“ este de-a dreptul fascinantă. Ca în scenariul cu punga, suntem chiar așa de ușor de păcălit?

Desigur, creierul este „matricea“ noastră primordială și joacă un rol esențial în felul în care percepem lumea din jurul nostru. Corpul nostru trimite semnale către creier, de la durere la plăcere, iar creierul, la rândul lui, răspunde cu interpretări ale acestora; nu doar ne spune dacă și cum ar trebui să reacționăm, ci și stochează informațiile pentru a le putea regăsi și analiza ulterior.

Creierul este un organ, deși este adesea numit un mușchi, întrucât „muncește“ și guvernează toți ceilalți mușchi din corp, de la înălțimea poziției sale din craniu. Creierul poate fi disecat, măsurat și studiat. Există însă și altceva, pe care-l numim „minte“ și din care se naște conștiința noastră. Spre deosebire de creier, mintea este transcendentă și imposibil de cuantificat. Neurocercetătorul Sam Harris o descrie drept „ce înseamnă să fii tu“.[3] Spre deosebire de rinichi, de inimă sau de plămâni, conștiința nu poate fi transplantată dintr-o persoană în alta.

Întrebarea provocatoare este: ce rol joacă mintea în percepție și în inteligența perceptivă, spre deosebire de rolul jucat de creier? E mintea sediul percepției, undeva în creier? E cumva microscopică sau chiar invizibilă și localizată într-un lob sau o sinapsă? Sau se află în altă parte?

Aceste întrebări devin și mai complicate când luăm în considerare și corpul. Uneori, corpul pare să fie doar șoferul personal al creierului. Însă studii neuroștiințifice recente aduc dovezi convingătoare că sistemul nervos și creierul se întrepătrund într-atât, printr-o rețea complexă de receptori și conexiuni, încât ar fi absurd să le considerăm entități separate, ca în viziunea carteziană despre corp. Prin urmare, orice explicație a inteligenței perceptive depinde de corectitudinea argumentului neurobiologiei că, deși mintea și corpul sunt interdependente, mintea nu este totuna cu creierul. Dacă demonstrăm adevărul acestei afirmații, avem o șansă să identificăm sursa inteligenței perceptive – fără temerea paranoidă că suntem captivi într-o matrice care guvernează întregul spectacol cosmic.

Să deschidem ușile percepției

În introducere, am spus că inteligența perceptivă este modul în care interpretăm și, ocazional, manipulăm experiențele trăite pentru a face distincția între fantezie și realitate.

Dar ce înseamnă cuvântul percepție în acest context?

În Dicționarul online Merriam-Webster, percepția este definită drept „modul în care ne gândim la sau înțelegem ceva ori pe cineva; capacitatea de a înțelege sau a observa ceva cu ușurință; de a observa sau a înțelege ceva prin intermediul unuia dintre simțuri“.[4] Această definiție explică termenul într-un mod bazal, dar nu explică rolul pe care-l joacă percepția atunci când interpretarea se bazează pe o sumedenie de factori exteriori simțurilor noastre – anume intuiția (sau instinctul), experiențele personale, localizarea în timp și așa mai departe.

Prin urmare, pentru a interpreta experiențele trăite e nevoie de mult mai mult decât de simpla percepție. Când percepem ceva – cum ar fi obiectul înfricoșător din pădure din Legenda călărețului fără cap –, nu înseamnă nici pe departe că ne facem o imagine corectă. Percepția implică informații imediate, brute, nefiltrate, care pătrund în mintea noastră înainte de a fi procesate prin gândire și acțiune. Când interpretăm obiectul ca având piele lucioasă, ochi scăpărători și colți ascuțiți, mintea a făcut un salt extraordinar: percepția a transformat concluzia pe care o trăseserăm în noua noastră realitate. În acest scenariu, am lua nota 4 la inteligență perceptivă.

În cartea sa An Inquiry into the Human Mind: On the Principles of Common Sense[5] (O explorare a minții umane.Despre principiile bunului-simț), filosoful scoțian din secolul al XVIII-lea Thomas Reid a examinat conceptul de experiență nemijlocită, susținând că procesul percepției trebuie să cuprindă și o idee sau o noțiune despre obiectul perceput: „Prin urmare, dacă ne referim la acea acțiune a minții noastre pe care o numim percepția unui obiect exterior al simțurilor, o vom găsi în următoarele trei lucruri: în primul rând, o concepție sau idee a obiectului perceput; în al doilea rând, o convingere și o credință puternice și irezistibile în existența sa prezentă; și, în al treilea rând, faptul că această convingere și credință sunt nemijlocite, și nu efectul unui raționament“.

De când suntem bebeluși, simțim și recunoaștem obiecte în forma lor imediată, ceea ce ne permite să avem o experiență a lor imediată și nemijlocită. În acest fel

ne convingem de realitatea obiectului perceput. Odată ce această percepție se leagă de senzație – o funcție directă a creierului –, experiența simțurilor creează o legătură cu modelele mentale ale creierului.

Gândiți-vă ce se întâmplă când mirosim un trandafir. Deși mirosul este doar o percepție, el devine o senzație când ne dăm seama că trandafirul miroase plăcut – în afara cazului în care suntem alergici la trandafiri. Mirosul poate fi un purtător de plăcere senzorială sau de neplăcere. Senzația se bazează pe simplul fapt de a mirosi, pe când percepția se bazează pe interpretarea mirosului. Dacă vă gândiți că veți vedea un trandafir săptămâna viitoare, anticipați că veți simți un anumit miros plăcut; dacă sunteți alergici la trandafiri, veți alege alt drum ca să evitați o vizită la alergolog. Aceste două reacții reflectă principiile de bază ale inteligenței perceptive.

Când cade un copac sau cum să vă bateți capul cu filosofia

Iată o enigmă științifică și filosofică existentă de secole, propusă în 1710 de filosoful irlandez George Berkeley: Dacă într-o pădure cade un copac și nu e nimeni în preajmă care să-l audă, mai produce vreun sunet? Răspunsul este neîndoielnic da – dar asta fiindcă v-am păcălit. Îmi pare rău, dar trebuie să menționez un lucru: „nimeni“ se referă la ființe umane; firește, animalele aud, așa că sunetul produs de căderea copacului este cu siguranță auzit de ființele non-umane din apropiere. Însă un sunet trebuie să fie perceput fizic de o ființă vie ca să fie real?

Filosofii încă dezbat această problemă – mai ales cei obsedați de ideea că simțurile există doar în mintea noastră –, însă mulți fizicieni caută răspunsul în teoria mecanicii cuantice.[6] Un sunet este produs când o sursă face să vibreze moleculele unui alt material (precum aerul sau apa), creând unde moleculare. Prin urmare, răspunsul tehnic, științific, este afirmativ: un copac care cade produce întotdeauna un sunet, indiferent dacă în apropiere sunt sau nu oameni (sau animale) care să-l audă, întrucât o undă moleculară a fost creată.

Haideți să aprofundăm puțin perspectiva științifică. Avem o idee generală despre cum sună un copac care cade: buf! Dacă în apropiere nu s-a aflat niciun om care

să audă bufnitura, știm că ea s-a produs datorită amintirii sunetului – pe care l-am perceput ca realitate fiindcă l-am auzit la un moment dat și, eventual, am simțit vibrația. Mintea noastră a interpretat unda moleculară ca pe o bufnitură deoarece cunoaștem, din surse diverse, sunetul produs de un copac care se lovește de pământ – poate că am auzit sunetul respectiv în pădure sau într-o înregistrare (în filme, la televizor sau la radio). Nu am formulat niciodată un scenariu în care căderea unui copac nu produce niciun sunet.

Suprasolicitare senzorială

Văz, auz, miros, gust și simț tactil: fiecare simț este suficient de important pentru a fi guvernat de un anumit organ (ochi, urechi, nas, gură și piele). Lumea abundă în stimuli, iar simțurile noastre reacționează la ele în mod voluntar și involuntar. Putem să simțim parfumul unui trandafir de pe drum sau să observăm floarea, să ne îndreptăm spre ea în mod intenționat, să ne apropiem nările de petale și să-i inspirăm parfumul după pofta inimii.

Fără îndoială, vă întrebați cum are loc de fapt acest proces. Pentru ca un obiect să devină perceptibil, e nevoie de o acțiune complexă a unuia sau mai multor simțuri care operează concomitent sau separat. Organele noastre de simț conțin celule receptoare care detectează senzații fizice.[7] Există receptori generali, răspândiți în tot corpul, și receptori specializați, precum receptorii chimici (chemoreceptori) din nas și din gură, fotoreceptorii din ochi și mecanoreceptorii din urechi. Aceste celule receptoare înregistrează stimulul și îi convertesc energia într-un semnal electrochimic care transmite informații despre stimul către creier, prin intermediul sistemului nervos.

În continuare, semnalele electrice sunt direcționate către un punct de prelucrare primară din apropiere, unde sunt procesate caracteristicile inițiale ale informației, în funcție de natura stimulului originar – adică mirosul, gustul, textura etc. Apoi informația astfel modificată este transmisă către talamus, o structură din profunzimea creierului responsabilă de transmiterea semnalelor senzoriale și motorii și de reglarea stării de veghe și de somn.[8]

Talamusul joacă rolul indispensabil de prim filtru al simțurilor noastre,

determinând ce semnale merg mai departe către cortexul cerebral. De pildă, ca să vedem, retina trebuie să transmită un semnal către talamus, prin intermediul nervilor optici; acolo, datele vechi se conectează cu noile informații pentru a crea un mesaj, care apoi este transportat către cortexul vizual.

Să nu uităm de neocortex, parte esențială a cortexului cerebral, care contribuie la reglarea unor funcții precum percepția senzorială, comenzile motorii, raționamentul spațial, gândirea conștientă și, la oameni, limbajul.[9] Unele studii sugerează că neocortexul este responsabil de diferențele de percepție a lumii înconjurătoare.

Pare destul de simplu, nu-i așa? Însă creierul este cu mult mai complex.

Creierul creează percepția sau percepția creează creierul?

Iată ceva la care să reflectați: aproape tot ceea ce percepem ar putea fi o simulare mentală internă a lumii exterioare, modelată ocazional de date exemplificatoare colectate de la simțurile noastre. Înainte să ridicați neîncrezători din sprâncene, țineți minte că aceasta nu este o teorie New Age la modă, ci o concepție științifică larg răspândită.

Cu alte cuvinte, ne aflăm chiar în centrul Matricei (deși nu trăim într-o realitate falsă creată de roboți). Realitatea există, dar tot ce vedem, auzim, simțim, atingem și mirosim este în capul nostru, datorită „sistemului de realitate virtuală încorporat“ al creierului, după cum îl numește Bahar Gholipour, șeful de la BrainDecoder.com.[10] Sunt, firește, și mulți neurologi care nu vor fi de acord cu această idee.

În orice caz, cei care studiază creierul par să convină că atât informațiile senzoriale, cât și modelele noastre mentale joacă un rol esențial în modul în care interpretăm lumea din jur. Din primele clipe de viață, creierul învață din experiență și construiește imagini pentru a prezice viitoare interacțiuni cu mediul.

Este un joc de supraviețuire primitiv. Întrucât creierul nu poate procesa miliarde de semnale senzoriale până în cele mai mici detalii, recurgem la experiențe

anterioare pentru a completa golurile, a accelera procesul sau a trage concluzii pripite bazate pe emoţii. Presupuneţi că luminile roşii intermitente din oglinda retrovizoare aparţin unei maşini de poliţie fiindcă nu aţi oprit la stop. Inima începe să vă bată nebunește, deoarece aţi primit o amendă cu două luni în urmă, iar dacă mai primiți încă una, asigurarea se va scumpi. Ar dura prea mult să analizăm toate impulsurile senzoriale din acest scenariu, dar, pe scurt, putem spune că mintea v-a înșelat și v-a redus inteligența perceptivă. Luminile roşii aparţin unei ambulanțe. Inteligența voastră perceptivă nu este infailibilă.

Din moment ce facem judecăți conștiente și subconștiente despre nenumărate informații – deseori fără ca simțurile noastre să fi efectuat o analiză recentă sau completă –, putem spune că până la 90% din ceea ce percepem e transformat - într-o creație a minții noastre, deși uneori se întâmplă să ajungem și la concluzii (aproape) corecte. Dar capacitatea de a determina cum și unde s-a amestecat creierul în percepțiile noastre se vede în felul cum ne antrenăm inteligența perceptivă și ne controlăm simțul realității.

Ce este creierul?

Poate aveți impresia că știm foarte multe despre creierul uman. La urma urmei, cercetările în domeniu au luat avânt. În ultimii doi ani, atât SUA, cât și Uniunea Europeană au lansat noi programe de studiu pentru o mai bună înțelegere a creierului. Tehnologiile de înregistrare a activității cerebrale se dezvoltă într-un ritm extraordinar. Oamenii de știință încep, în sfârșit, să descifreze mecanismele foarte complexe ale bolilor ce afectează creierul și modalitățile de tratare a acestora. La Universitatea de Stat din Ohio, cercetătorii au folosit celule dermice pentru a crește un „minicreier“, sau organoid, care reprezintă echivalentul genetic al creierului unui făt uman și poate fi folosit pentru a combate cancerul și autismul, boala Parkinson și boala Alzheimer, precum și alte afecțiuni neurologice grave.[11] Toate acestea au apărut imediat după ambițioasa Inițiativă de Cercetare a Creierului prin Promovarea de Neurotehnologii Inovatoare (Brain Research through Advancing Innovative Neurotechnologies sau BRAIN – acronim care sigur i-a făcut pe unii cercetători să se simtă isteți), menită să accelereze „înțelegerea rețelelor neurale“ și să „dezvolte o înțelegere

fundamentală a creierului“.[12]

Totuşi, aşa cum raporta New York Times în 2014, volumul tot mai mare de informaţii despre creier ilustrează un paradox al progresului: toate aceste realizări importante nu fac decât să sublinieze cât de puţine ştim de fapt.[13] După cum spunea Aristotel, cu cât ştii mai multe, cu atât îţi dai seama mai bine că nu ştii. A spune despre creier că este un organ complex este eufemismul eufemismelor. Creierul uman obişnuit are circa 90 de miliarde de neuroni, care alcătuiesc 100 de trilioane de conexiuni sau sinapse. La un aşa grad de complexitate, întotdeauna vor rămâne întrebări fără răspuns.

Descrierea neurologică pe care am făcut-o la începutul capitolului explică pe scurt cele trei etape principale ale percepţiei cerebrale din perspectivă tehnică şi ne ajută enorm să înţelegem cum stau lucrurile din perspectivă medicală; specialiştii din domeniul sănătăţii identifică şi tratează zilnic boli care afectează aceste sisteme. Există însă nenumărate lucruri pe care încă nu le ştim şi nu le înţelegem despre mecanismele percepţiei cerebrale şi despre staţiile intermediare dintre cele trei puncte. Creierul este un puzzle cu foarte multe piese lipsă.

Deşi creierul interpretează constant semnalele primite, noi nu suntem computere sau roboţi.[14] De fapt, nu e nimic concret în modul în care gestionează creierul fluxul neîncetat de date: pentru el, undele electromagnetice nu sunt unde propriu-zise, ci imagini şi culori. Când vă uitaţi la telefonul mobil, nu sunteţi conştienţi de lungimile de undă ale tuturor culorilor de pe ecran. (Sau cel puţin aşa sper, fiindcă, dacă le vedeţi, sunt convins că armata ar dori să vă reţină pentru studii aprofundate.) Când ascultaţi o melodie, nu zâmbiţi datorită amplitudinilor şi frecvenţelor agreabile ale sunetelor. Când mergeţi la restaurant şi simţiţi mirosul preparatelor din bucătărie, e puţin probabil să spuneţi: „Uau! Ce plăcuţi sunt aceşti compuşi chimici dizolvaţi în aer care au intrat în contact cu simţul meu olfactiv!“ Pur şi simplu sunteţi nerăbdători să vă înfruptaţi din nişte bunătăţi. La fel, percepţia noastră foloseşte scurtături fiindcă aşa e mai eficient. Culorile, sunetele, mirosurile şi gusturile reprezintă produsele finale ale experienţelor noastre senzoriale.

Creierul nostru are o sarcină aparent imposibilă: să integreze stimulii externi în ceea ce e autogenerat. Aparent nu e mare lucru, dar asta ne ajută să înţelegem cum facem distincţie între lumea exterioară şi noi înşine. Este începutul procesului prin care creierul sortează avalanşa de date din lumea exterioară şi le oferă o semnificaţie.

La urma urmei, asta e treaba lui – să construiască o imagine a lumii pe baza stimulilor primiți și să o lege de ceea ce ne amintim, vrem și avem nevoie. Dacă privim sistemul nervos din perspectiva senzațiilor care ajung la creier și a acțiunilor inițiate acolo, pare să fie vorba de un fel de inteligență care hotărăște totul. Dar de ce un organ în aparență atât de logic are adesea dificultăți în domeniul IP și în a distinge între ce este real și ce nu?

În capitolul următor, vom cerceta remarcabila capacitate a creierului de a ne vindeca atunci când ne concentrăm asupra percepțiilor și gândurilor potrivite și vom afla de ce devenim niște nevrotici neputincioși când permitem fricilor noastre să guverneze complexa interacțiune dintre minte și corp.

Capitolul 2. Mintea mai presus (și mai prejos) de materie

Autovindecare și autosabotare

Dacă sunteţi unul dintre milioanele de oameni care suferă de dureri de spate şi de alte afecţiuni cronice similare, se poate ca suferinţele voastre să fi fost desconsiderate de prieteni, rude şi chiar colegi, care să vă fi spus în repetate rânduri: „E doar în capul tău“. Foarte util, nu-i aşa? Între timp, durerea persistentă de spate e atât de puternică, încât nu puteţi să staţi nici jos, nici în picioare, nici să faceţi exerciţii fizice, nici să dormiţi. Cu siguranţă că simţiţi - durerea în corp, nu în minte.

Conform unui studiu din 2008, oamenii cheltuiesc anual aproximativ 86 de miliarde de dolari pe medicamente fără prescripţie medicală şi pe intervenţii chirurgicale, precum şi pe nenumărate vizite la chiropracticieni, ortopezi, fizio-terapeuţi, acupunctori, profesori de yoga, maeştri de reiki, maseuri şi o mulţime de alţi specialişti, pentru a-şi trata durerile cronice de spate şi din zona cervicală.[1] Știu că, în multe cazuri, aceste tratamente pot ameliora semnificativ situaţia pentru un timp şi nu aș critica niciodată munca unui terapeut, însă mă întreb dacă majoritatea celor care suferă de asemenea dureri chiar se fac bine. Oare putem scăpa de dureri și suferințe numai prin puterea gândului?

Povestea lui Montel

În prefață, Montel Williams a povestit despre lupta sa cu scleroza multiplă, o boală foarte dificil de tratat, deşi numărul persoanelor afectate se ridică la două milioane şi jumătate pe plan mondial.[2] Montel nu e nici pe departe singura

celebritate care a fost tratată de scleroză multiplă; regretatul comedian Richard Pryor, actrița Teri Garr, scriitoarea Joan Didion, cântărețul de muzică country Clay Walker și actorul David Lander (fanii serialelor TV din anii ’70 poate și-l amintesc drept personajul Squiggy din Laverne & Shirley) au suferit sau suferă de această maladie.[3] Însă, indiferent dacă sunteți sau nu o celebritate, simptomele sclerozei multiple sunt cât se poate de reale, iar încercările de a găsi o soluție pot fi extrem de anevoioase.

Mă bucur nespus că Montel are vești încurajatoare. Cu siguranță, după cum spunea, are un regim strict de viață și se străduiește constant să reducă stresul (ceea ce e esențial pentru atenuarea simptomelor sclerozei multiple, ca să nu mai vorbim despre majoritatea celorlalte boli). În plus, e norocos să aibă o rețea de sprijin extraordinară, formată din prieteni și familie. Dar, cum am observat, cel mai important aspect al succesului său în lupta cu această cumplită maladie este modul în care o percepe; așa poate să-și păstreze optimismul și să facă eforturi pentru a ține boala sub control. Montel are o inteligență perceptivă ridicată: își înfruntă boala cu capul sus, își stabilește priorități clare, are grijă de sănătatea lui, e conștient de corpul, gândurile și emoțiile sale și, mai presus de orice, nu cedează în fața unor false realități, precum gândirea negativă, pesimismul și tratamentele medicale inutile și riscante.

Credința că ne putem ameliora o gamă vastă de probleme de sănătate fiind conștienți de percepțiile noastre nu este o prostie. Conform unui număr imens de studii, creierul uman este capabil de adevărate miracole, iar unii specialiști de vârf din diverse domenii includ în activitatea lor, pe lângă remedii și tratamente tradiționale, filosofia prezenței conștiente (mindfulness). Dar cum funcționează, mai exact, legătura minte–corp? Și cum ne putem dezvolta inteligența perceptivă pentru a ne îmbunătăți sănătatea și a nu cădea victimă iluziilor care ne fac rău?

Nebuni și sexy

Poate ați auzit povestea lui Kris Carr, o actriță și fotografă, care a descoperit de Ziua Îndrăgostiților, în 2003, că ficatul ei era plin de leziuni canceroase.[4] I s-a spus că această formă rară de cancer e incurabilă și că tratamentele nu pot decât să amâne deznodământul inevitabil. Deși nu există niciun tratament sau operație

pentru boala ei, un deceniu mai târziu, Kris duce o viaţă sănătoasă şi fericită. Cum a reuşit? Trăindu-şi viaţa din plin, cu o atitudine pe care a prezentat-o detaliat în mai multe cărţi, printre care populara Crazy Sexy Cancer Tips (Ponturi nebuneşti şi sexy despre cancer), precum şi în documentarul cu acelaşi nume realizat chiar de ea.[5]

Kris practică un tip special de mindfulness, prin care nu lasă cancerul s-o doboare şi îl consideră un catalizator al schimbării. Termenul „sexy“ se referă la faptul că profită din plin de fiecare clipă şi refuză să se lase definită de boală. Nu doar că şi-a transformat complet viaţa, trecând de la actorie la scris şi conferinţe despre beneficiile unui stil de viaţă sănătos, dar a creat un grup de sprijin pentru bolnavii de cancer (pe care-l numeşte o „gaşcă“) şi şi-a formulat propria filosofie despre sănătate, care combină medicina occidentală cu tratamente alternative. După cum a descris-o Scientific American, „Carr face parte din grupul tot mai numeros al celor care, deşi suferă de cancer, continuă să trăiască şi să prospere, graţie atât progreselor medicale, cât şi unui curent din oncologie care admite că tratamentele excesive din trecut au fost o greşeală şi acceptă medicina alternativă ca partener în procesul de vindecare“.

Un studiu realizat recent de profesoara Lisa R. Yanek de la Universitatea Johns Hopkins arată că o atitudine pozitivă poate reduce riscul de infarct în cazul persoanelor cu antecedente familiale de boli cardiovasculare.[6] Potrivit unor studii menţionate de Harvard Medical School, optimismul nu numai că reduce stresul şi riscul afecţiunilor cardiace, ci favorizează şi recuperarea în urma unei intervenţii chirurgicale pe cord, reduce tensiunea arterială şi previne un nou infarct. Există dovezi substanţiale că până şi a zâmbi sau a râde mai mult zilnic este benefic pentru sănătate şi contribuie la prevenirea bolilor.[7] Cei care zâmbesc, râd, se bucură de viaţă şi nu se lasă copleşiţi de probleme au o inteligenţă perceptivă ridicată, deseori fără s-o ştie. Poate şi mai clar dovedite sunt nenumăratele beneficii ale meditaţiei mindfulness şi contribuţia ei la combaterea unor afecţiuni precum durerile de spate, psoriazisul, insomnia şi chiar bolile mintale. Într-un studiu celebru realizat de Jon Kabat-Zinn, creatorul metodei de reducere a stresului bazată pe mindfulness, pacienţii cu psoriazis care au meditat în timpul fototerapiei s-au vindecat de patru ori mai repede decât cei care au trecut doar prin terapia cu lumină ultravioletă, fără a medita.[8] Modul în care ne folosim creierul poate avea o influenţă enormă asupra bolii.

Percepţia bolilor ni se fixează în creier de la o vârstă fragedă. Dacă am asistat direct la durerea şi suferinţa îndelungată a unui bunic, părinte, frate/soră sau

prieten apropiat care a murit de cancer sau o altă afecţiune potenţial fatală, e posibil ca amintirea acestui lucru să ne bântuie şi să ne provoace frică şi un stres cumplit dacă se întâmplă să ajungem în aceeaşi situaţie. Emoţiile puternice nu duc neapărat la îmbolnăvire, dar agravează situaţia când boala s-a instalat în corp. Cel mai rău este când frica şi stresul alimentează o atitudine negativă (inteligenţă perceptivă scăzută), care exacerbează şi grăbeşte evoluţia bolii şi/sau a simptomelor sale, scade imunitatea şi duce la o mulţime de complicaţii medicale.

Daniel Siegel, autorul cărţii revoluţionare Mindsight. Noua ştiinţă a transformării personale (Mindsight. The New Science of Personal Transformation), descrie efectele dăunătoare ale gândurilor negative: „Conştientizarea gândurilor negative, precum frică, ostilitate, trădare sau tristeţe, este esenţială pentru sănătate, întrucât aceste gânduri – care în domeniul meu se numesc procese neuronale neintegrate – sunt asemenea unor găuri negre.[9] Forţa lor gravitaţională este atât de puternică, încât ne absorb toată energia vitală. Ne influenţează sănătatea minţii, flexibilitatea şi fluiditatea ei, capacitatea ei de a simţi bucurie şi recunoştinţă. Ne afectează relaţiile, ducând la comportamente rigide sau interacţiuni agresive. De asemenea, ne influenţează corpul, inclusiv sistemul nervos şi sistemul imunitar“. Iertarea nedreptăţilor trecute este un prim pas major către eliberarea de negativism şi îmbunătăţirea inteligenţei perceptive.

Meditaţia şi alte practici de mindfulness pot vindeca toate bolile? Nu chiar, însă, precum spunea bunica despre supa de pui, „n-au ce să strice“. Puterea vindecătoare a relaxării şi a unei atitudini pozitive este susţinută de numeroase dovezi ştiinţifice. A ne păstra optimismul când suntem bolnavi ne face să fim o prezenţă mai plăcută şi, ca urmare, îi inspiră pe alţii să ne ajute la nevoie. O reţea socială solidă (oameni reali, nu prieteni de pe Facebook) şi psihoterapia ne ajută să ne menţinem optimismul.

O viziune pozitivă ne permite să găsim şi tratamente eficiente pe care medicina convenţională încă nu le-a adoptat. În propria mea practică medicală am fost martor direct la rolul pe care îl poate avea optimismul în obţinerea unor rezultate bune. Sindromul ochilor uscaţi afectează milioane de femei din SUA şi, deseori, este o afecţiune cronică. Acum mai bine de zece ani, am inventat o cremă specială pentru ochi, cu o eficacitate de 95% în rezolvarea simptomelor uscăciunii oculare, mai ales în cazuri greu de tratat. De-a lungul anilor, am ţinut prelegeri în faţa a mii de oftalmologi şi am scris în publicaţii de specialitate despre cercetările şi tratamentul meu pentru sindromul ochilor uscaţi. Din

moment ce nicio companie farmaceutică nu comercializează această cremă (ea trebuie preparată la farmacie) – şi fiindcă multor medici oftalmologi nu le place să prescrie un tratament de acest tip –, multe femei au suferit sau suferă de această problemă ani sau chiar decenii, fără a avea parte de un tratament eficient. Femeile optimiste care refuză să accepte că problema lor este incurabilă îşi iau viaţa în mâini, caută remedii alternative şi descoperă tratamentul meu.

Un exemplu bun este pacienta mea Victoria Principal, actriţă devenită antreprenoare, care a suferit de uscăciune oculară ani întregi şi pe care tratamentele urmate nu au ajutat-o. Victoria, care are o IP ridicată, şi-a păstrat speranţa că trebuie să existe un tratament eficient, altul decât cele prescrise de medicii pe care-i întâlnise. Această atitudine pozitivă i-a permis să întreprindă propriile cercetări, care, în cele din urmă, au condus-o la mine şi la un tratament reuşit, după ani de tratamente convenţionale zadarnice. O asemenea atitudine vă poate ajuta şi pe voi să găsiţi tratamente pentru afecţiuni considerate incurabile de medicina convenţională. Un alt pacient al meu cu o IP ridicată e un bun exemplu. Jamal Crawford, jucător de baschet din NBA (National Basket Association), suferea de o pigmentare maronie a albului ochilor, ca nişte „pistrui“. Era frustrant, fiindcă pistruii se vedeau în fotografiile şi înregistrările meciurilor. De obicei, medicii le spun pacienţilor cu această problemă că nu există tratament şi că trebuie să se resemneze. Jamal a studiat problema şi a descoperit metoda pe care o folosesc eu în cazul „pistruilor“, şi astfel a scăpat de ei.

Optimismul reflectă o inteligenţă perceptivă ridicată şi vă poate ajuta să descoperiţi tratamente medicale revoluţionare în situaţii pe care alţii le consideră lipsite de speranţă.

Puteţi să vă influenţaţi singuri inteligenţa perceptivă în privinţa problemelor de sănătate. Atitudinea pozitivă favorizează obţinerea unor rezultate pozitive, cum s-a întâmplat cu Montel Williams şi Kris Carr. În schimb, pesimismul şi victimizarea pot avea efecte de durată asupra celor pe care-i lăsăm în urmă – partener de viaţă, copii sau nepoţi –, provocându-le frică şi suferinţă inutile. Deşi este important să fim consultaţi de profesionişti din domeniul medical dacă avem simptome care s-ar putea dovedi problematice, a ne plânge constant e contraproductiv. Mult mai sănătos şi mai eficient este să ne descărcăm din când în când în faţa unui confident răbdător sau a unui terapeut, ca să ne eliberăm de emoţiile negative şi de frustrările cauzate de suferinţă. Pe de altă parte, dacă vă plângeţi mereu prietenilor, familiei şi colegilor, veţi fi percepuţi ca nişte veşnici

plângăcioși. Înainte de a porni pe această cale nefericită, întrebați-vă: „Așa vreau să-și amintească lumea de mine?“

Corpul și mintea: marea iluzie

Ce sunt, de fapt, iluziile? Iluziile reprezintă distorsiuni ale percepţiilor noastre care pot avea nenumărate forme, dar care ne afectează în principal simţurile. Cel mai frecvent apar în cazul percepției vizuale. Reprezentarea tipică a iluziei în filmele de Hollywood este eroul care moare de sete în mijlocul deșertului și trăiește un miraj. Experiența poate fi numită de-a dreptul halucinație.

Iluziile sunt foarte frecvente, căci creierul ne poate păcăli oricare simţ, convingându-ne că imposibilul este real. Există numeroase cazuri de persoane cu un membru amputat care continuă să simtă durere în zona respectivă mult timp după amputare. Unii cercetători sunt de părere că aceste dureri-fantomă sunt provocate de terminații nervoase de la capătul membrului tăiat; alții cred că în creier persistă amintirea lui.[10] Vă propun o cale de mijloc. Amintirea membrului și percepții anterioare ale durerii contribuie deopotrivă la apariția acestor senzații care par cât se poate de reale. Când terminațiile nervoase transmit durere, creierul nu are altă metodă de a interpreta senzația decât să revină la o amintire familiară despre membrul respectiv.

Ipohondrii, în special, trăiesc într-o mare iluzie care le deformează și le scade inteligența perceptivă. Asta nu înseamnă că percepția unei dureri sau boli nu este reală pentru ei. Dacă n-ar fi așa, aceste una din douăzeci de persoane care își petrec viața în vizite inutile la medic n-ar mai pierde vremea în săli de așteptare, n-ar mai da banii pe consultații medicale și n-ar mai consuma energie emoțională făcându-și griji în permanență.

Conform Diagnostic and Statistic Manual of Mental Disorders (Manual de Diagnosticare și Clasificare Statistică a Tulburărilor Mintale), pentru a fi diagnosticată oficial cu ipohondrie (sau hipocondrie, în limbaj medical), persoana trebuie să fie convinsă că suferă de o boală timp de cel puțin șase luni, în pofida probelor medicale contrare. Ipohondrii cred cu tărie în bolile lor și suferă cu adevărat; mulți cad pradă depresiei profunde.[11] Dar cum de au ajuns

percepţiile lor să fie atât de eronate?

Basme şi boli false

Dacă sunteţi ipohondri, s-ar putea să vă simţiţi ceva mai bine ştiind că vă aflaţi în compania selectă a unor talente creatoare deosebite, precum Tennessee Williams, Marcel Proust şi Andy Warhol.[12] Hans Christian Andersen, autorul danez de poveşti pentru copii din secolul al XIX-lea, a fost şi el un ipohondru cunoscut. Nu doar că era convins că un mic semn inofensiv de deasupra unui ochi avea să i se împrăştie pe toată faţa, dar s-a temut întreaga viaţă să nu fie îngropat de viu, motiv pentru care purta cu el în permanenţă un bileţel pe care scria: „Nu sunt mort, doar par“. Andersen a lăsat în urmă texte nemuritoare ale literaturii pentru copii. Printre creaţiile sale se numără Hainele cele noi ale împăratului, o poveste celebră despre influenţa maselor asupra inteligenţei perceptive: dacă regele crede că hainele sale invizibile există cu adevărat, oamenii lui pretind că le văd şi ei. (În capitolul 12 găsiţi mai multe detalii despre spiritul de turmă.)

Ipohondrii obişnuiţi să audă clişeul: „E doar în capul tău“ suferă de o afecţiune medicală cât se poate de reală, şi anume tulburarea de anxietate. Cauza ei este o inteligenţă perceptivă redusă; mintea se blochează într-un cerc de semnale care avertizează că e ceva în neregulă (deşi, cel puţin la început, nu este). Iluzia devine atât de convingătoare, încât mintea traduce semnalul într-o senzaţie de durere care, conform relatărilor celor implicaţi, pare perfect reală. Psihologii sunt de părere că ipohondria poate avea diverse cauze, printre care un părinte anxios, sufocant, care suferă la rândul lui de ipohondrie (nevroze şi frici transmise de la o generaţie la alta); reacţia faţă de un deces sau o boală în familie; o traumă din trecut; un abuz fizic sau emoţional din copilărie.

În prezent, unii specialişti emit teoria că avalanşa de simptome şi diagnostice la care avem acces prin intermediul motoarelor de căutare precum Google sau al chestionarelor online poate şi ea cauza ipohondrie, doar prin puterea sugestiei.[13] Ironic, avalanşa de informaţii medicale la care avem acces liber 24 de ore din 24

provoacă foarte multă anxietate inutilă – o afecțiune medicală reală –, care n-ar fi existat altfel. Tehnologia este o armă cu două tăișuri.

Inteligența noastră perceptivă este suprasolicitată constant de nevoia de a sorta volumul mare de avertismente referitoare la sănătate ce apar zilnic pe site-urile medicale și cele de știri sau în bloguri. Rețelele de socializare ne permit să distribuim cu ușurință articole prietenilor și familiei, contribuind astfel la răspândirea informațiilor virale, adevărate sau nu. (Un val recent de astfel de postări afirma în mod greșit că Centrul pentru Prevenirea și Controlul Bolilor le sfătuiește pe mame să întrerupă alăptatul pentru a spori eficiența vaccinurilor.[14]) Dacă vedem pe Facebook un articol despre o boală, pe care l-am primit și pe e-mail de la sora, verișoara, cea mai bună prietenă și colega noastră de serviciu, el riscă să ne deformeze percepția, făcându-ne să credem că e posibil să suferim de o boală gravă – ceea ce poate duce la diverse probleme, de la insomnie (fiindcă ne facem griji cu privire la boală și suntem tentați să căutăm noi și noi informații despre ea) până la depresie. Internetul este o lume plină de informații – nu întotdeauna corecte – care ne pot transforma în ipohondri dacă nu ne folosim inteligența perceptivă pentru a discerne ce este real și ce nu. Prin conștientizarea propriei situații și cu ajutorul unui tratament adecvat, ipohondrii își pot îmbunătăți inteligența perceptivă și-și pot recunoaște iluziile.

Cât despre cei care se tem că au sub pat niște omuleți verzi cu arme laser, ei bine, acesta e un tip de iluzie complet diferit, despre care vom discuta în capitolul următor.

Capitolul 3. Lucrurile nu sunt ceea ce par

Iluzii și trucuri ale minții

Harry Houdini, cel mai cunoscut iluzionist și magician de la începutul secolului XX – și, poate, din toate timpurile –, spunea: „Ceea ce ochii văd și urechile aud, mintea crede“.

Ființele umane adoră misterele. Suntem fascinați de iluzii și de magie, de aceea nu ne deranjează să lăsăm deoparte pentru o vreme filtrul care separă realitatea de fantezie, să ne reducem de bunăvoie inteligența perceptivă și să permitem imaginației noastre să fie vrăjită de spectacol. De aceea, oamenii se înghesuie să vadă artiști talentați precum Penn și Teller, David Blaine și David Copperfield. Pe lângă magie, mai există un tip de iluzionism cunoscut drept mentalism, în care artiști ca Derren Brown și Max Maven recurg la trucuri istețe pentru a da impresia că pot citi sau controla mintea spectatorilor.[1] (Sunt convins că fiicele mele gemene de 11 ani se specializează în acest tip de vrăjitorie.)

Unii magicieni și mentaliști recunosc deschis în fața publicului că faptele lor nu se bazează pe fenomene paranormale. Penn și Teller, în special, dezvăluie publicului secretele trucurilor folosite, însă continuă să-și încânte spectatorii, fiindcă scamatoriile lor și alte metode profesionale necesită atâta practică și antrenament, încât publicul nu poate ține pasul cu măiestria de care dau dovadă.

Există și oameni cunoscuți pentru capacitatea lor de a crea remarcabile iluzii paranormale.[2] La sfârșitul anilor 1970, Agenția Militară americană de Contrainformații a creat un serviciu special, numit Proiectul StarGate, cu scopul de a investiga fenomenele paranormale și a stabili dacă anumite abilități de acest tip pot fi măsurate și folosite în scop militar.[3] Ca în Dosarele X, așa-i? Pe vremea aceea, guvernul american considera proiectul suficient de promițător ca să investească banii contribuabililor în testarea unor indivizi precum Uri Geller și Ingo Swann, celebri pentru abilitățile lor, mai ales legate de vederea la distanță – capacitatea de a vedea obiecte aflate în altă parte (în cazul lui Swann, imagini de

pe alte planete, precum Jupiter), fără a fi ajuns vreodată acolo.[4] Multe dintre isprăvile lor n-au fost explicate ştiinţific nici până azi.

Apoi, firește, există scepticii – cum ar fi James Randi.[5] El însuşi magician de succes, „Uimitorul Randi“ şi-a dedicat viaţa descifrării fenomenelor paranormale şi afirma la un moment dat: „E posibil ca Uri Geller să aibă capacităţi extrasenzoriale cu ajutorul cărora poate îndoi linguri; dacă e aşa, pare să se chinuie cam tare“. Cred că Randi este pur şi simplu gelos. Margaret Thatcher a spus cândva despre cei care o criticau: „Dacă detractorii mei m-ar vedea umblând pe apa Tamisei, ar spune că fac asta fiindcă nu ştiu să înot“.[6]

E perfect în regulă să credeţi în magie şi în iluzii şi să nu puneţi la îndoială această artă; la urma urmei, e o formă de spectacol. Spectatorii pot spune: „Mi-a plăcut la nebunie trucul ăla, deşi habar n-am cum l-a făcut“. Ideea este să acceptăm că e un truc. Pragul unei inteligenţe perceptive scăzute este depăşit când oamenii sunt siguri că ceea ce văd pe scenă este 100% real, indiferent cât de neverosimil ar fi.

La celălalt capăt al spectrului se află scepticii îndârjiţi, cu o gândire atât de concretă, încât nu pot concepe existenţa unor lucruri pe care nu le pot explica personal prin logică şi prin simţuri. Toţi avem diferite grade de inteligenţă perceptivă când vine vorba de iluzii, iar majoritatea suntem undeva la mijloc între aceste extreme.

Totuşi, celor mai mulţi dintre noi le e greu să accepte perspectiva celor care se agaţă de iluziile lor chiar dacă li se demonstrează că acestea nu au nicio bază reală. Fiindcă inteligenţa noastră perceptivă „realistă“ nu înregistrează şi nu acceptă aceste iluzii, îi dispreţuim pe cei care le dau crezare – oricât de inteligenţi ar fi în alte privinţe – şi-i etichetăm drept naivi sau cu termeni mai puţin diplomatici. De ce „receptorii“ inteligenţei lor perceptive le permit să accepte iluziile drept realitate?

În mare măsură, cei care cred în ceva vor să creadă. Le plac iluziile şi, conştient sau inconştient, îşi doresc atât de mult să fie reale, încât permit inteligenţei lor perceptive să le ia de bune. Vor să creadă în miracole şi în iluzii fiindcă e plăcut să-şi imagineze că există oameni care au „puteri deosebite“ şi pot face lucruri remarcabile. (Vezi avalanşa de filme şi programe TV cu supereroi, de la Femeia Fantastică şi Răzbunătorii la Superman, Batman, Apărătorii şi X-Men.)

Oricum ar fi, n-avem cum să evităm concluzia că, pentru a distinge realitatea de iluzie, ne bazăm irevocabil pe masa de țesut sensibil, de 1,36 kilograme greutate, dinăuntrul craniului nostru. Pe parcursul acestui capitol, veți afla că mintea noastră poate perpetua iluzii care par absolut reale.

Materia primă a viselor lucide întunecate

O cunoștință mi-a spus odată că, pe vremea când avea cinci ani și locuia într-o casă cu două etaje din Queens, a văzut un extraterestru plutind lângă fereastra dormitorului său de la etaj. După mai bine de patru decenii, glumește pe seama viziunii sale și știe, logic, că lângă fereastra lui n-a apărut niciun extraterestru; a fost doar o iluzie. Nu susține în niciun fel existența extratereștrilor, dar încă își amintește clar fața și antenele verzi lipite de geam și ochii bulbucați care se uitau țintă la el. Amintirea acestei iluzii continuă să fie extraordinar de reală. Cum se face că i-a rămas așa de proaspătă în minte după atâția ani?

Milioane de oameni, dintre care mulți sunt convinși că au fost răpiți, pretind că au văzut extratereștri. Lăsând deoparte teoriile conspirației, baloanele meteorologice confundate cu OZN-uri, pretinsele mușamalizări ale unor evenimente bizare (precum în Roswell, New Mexico), relatările „la prima mână“ și așa mai departe, nu există dovezi solide că am fost vizitați regulat de extratereștri. Întrebat dacă există extratereștri, Carl Sagan a răspuns: „Eu ofer argumentele standard – există o sumedenie de planete, moleculele vieții se află pretutindeni –, folosesc cuvântul «miliarde» și așa mai departe. Apoi spun că aș fi consternat dacă n-ar exista inteligențe extraterestre, dar, că firește, deocamdată nu există dovezi convingătoare în acest sens“.[7]

Atunci de ce atâția oameni cred că „adevărul e pe undeva“, cum spunea Fox Mulder din Dosarele X? Până când nu vor găsi dovezi contrare, oamenii de știință vor continua să susțină că experiențele cu extratereștri și multe alte fenomene reprezintă iluzii intense, create de imaginația noastră în timp ce dormim. „Dar cum se face că par atât de reale?“ veți întreba. Cel mai probabil, indivizii care le trăiesc suferă de o tulburare frecventă cunoscută drept paralizie în somn, ce pare să afecteze patru din zece persoane.

Oamenii care prezintă simptome ale paraliziei în somn au impresia că sunt treji, când sunt fie pe cale să adoarmă, fie pe punctul de a se trezi.[8] Se află între conştient şi inconştient, iar creierul îi face să creadă că tot ce se petrece în acele momente este real. În această situaţie, creierul şi simţurile lor intră sub stăpânirea „viselor lucide întunecate“[9] (versiunea extremă a „viselor lucide“, termen propus de Frederik van Eeden în 1911[10]), iar imaginaţia lor o ia razna. Plutind între lumea conştientă şi cea subconştientă, visătorii aceştia nu se pot mişca (deşi pot încerca). Încremeniţi şi neputincioşi, observă cum lângă patul lor apar extratereştri sau persoane necunoscute. Sau se simt ca şi cum ar fi loviţi de o lumină orbitoare, transportaţi pe o navă, întinşi pe un pat din metal şi supuşi experimentelor de nişte omuleţi verzi. După ce se trezesc de-a binelea, sunt paralizaţi de frică, iar deseori retrăiesc durerea fizică şi senzaţia de groază din timpul visului lucid.

Dar de ce sunt anume întâlnirile cu extratereştrii un fenomen atât de răspândit? Când suferim de paralizie în somn, mintea noastră nu ştie ce să creadă despre aceste iluzii şi e bulversată încercând să le găsească un sens. Simţurile noastre sunt atât de active, încât semnalele pe care le trimit spre creier sunt interpretate drept un tipar familiar din imaginaţia noastră: extratereştrii. Undeva în profunzimea minţii avem cu toţii amintirea unui extraterestru dintr-un film, o emisiune TV, o carte sau chiar un desen SF. Deşi factorul declanşator al imaginii ar putea fi înrădăcinat adânc în psihicul nostru – de pildă, o senzaţie de neajutorare provocată de o traumă ascunsă din copilărie –, traducerea iluziei din vis are loc la nivelul minţii, şi astfel apare convingerea că extratereştrii sunt reali.

Suntem înconjuraţi zilnic de imagini care rămân stocate în banca noastră de memorie. Cunoştinţa pe care am menţionat-o la început recunoaşte că, de la o vârstă fragedă, se uita frecvent la serialul TV Star Trek şi la alte programe SF împreună cu tatăl său. Nu e exclus, deci, ca viziunea unui extraterestru să-i fi ajuns în prim-planul unui vis lucid întunecat fiindcă mintea lui tânără şi impresionabilă încă procesa o imagine plină de culoare văzută la televizor.

Când creierul nostru nu poate identifica o iluzie – aşa cum se întâmplă într-un vis lucid întunecat –, mintea ne convinge că lucrul respectiv s-a întâmplat în realitate, fiindcă nu putem concepe cum de nişte emoţii şi senzaţii atât de dramatice nu sunt adevărate deşi păreau foarte reale. Am trăit şi eu asemenea experienţe. În noaptea dinainte de a scrie acest capitol, am avut un episod de paralizie în somn. Mă cazasem singur la un hotel din Chattanooga, Tennessee, ca să asist la un concurs de canotaj. În somn, am avut impresia că m-am trezit şi am

văzut lângă mine un bărbat care mă ținea de braț și de umăr, țintuindu-mă de pat. Nu-mi puteam mișca nicio parte a corpului. În plus, nu puteam striga după ajutor. Într-un final, m-am trezit și mi-am dat seama că avusesem un vis lucid întunecat, adică un episod de paralizie în somn.

În timpul unui asemenea episod, în minte ne apar imagini de parcă le-am vedea cu ochii noștri. Chiar și la multă vreme după un asemenea eveniment, putem descrie în detaliu toate senzațiile intense pe care le-am trăit, de pildă, durerea simțită când un extraterestru ne-a înfipt un ac în braț sau mirosul bizar, nepământesc, din sala de experimente de pe nava extraterestră. E, firește, înfricoșător, dar în realitate e doar mintea noastră care ne bulversează inteligența perceptivă scăzută.

Nu pot să pretind că toate confruntările cu extratereștri se încadrează în categoria viselor lucide întunecate sau că la baza tuturor experiențelor de acest gen se află o inteligență perceptivă redusă. Au existat și incidente dovedite în cadrul cărora grupuri de oameni (mai mulți în aceeași zi) au observat obiecte misterioase. Aceste evenimente sunt fotografiate și înregistrate, iar în unele cazuri (sau în mai multe), e posibil ca obiectele să fi fost baloane meteorologice sau ca imaginile să fi fost prelucrate (lucru ușor de realizat azi). Dar există și incidente care continuă să sfideze orice explicație.

De curând, eu și soția mea am călătorit o săptămână în Peru împreună cu Ana Zamalloa, ghidă turistică educată și respectată, cu o experiență de 23 de ani, iar în timpul excursiei am ajuns să ne cunoaștem bine. La Machu Picchu, Ana ne-a spus că zona aceea era un tărâm mistic, sacru pentru incași. Știa mulți oameni, inclusiv un prieten al ei, care susțineau că văzuseră acolo spirite sau fantome în timpul nopții. (De fapt, obiectivul turistic nici nu mai este deschis seara.)

Ana ne-a povestit o întâmplare din 1999 despre un client al său, Jerry Wills, bioenergoterapeut din Arizona, care venise în Peru în concediu. Jerry i-a spus că fusese adus ca bebeluș pe Pământ de pe o altă planetă. Ea a râs și l-a luat peste picior. Jerry nu s-a simțit câtuși de puțin jignit, dar a rostit pe un ton relaxat: „Mâine vor veni prietenii mei“.

În dimineața următoare, Ana l-a condus pe muntele Huayna Picchu. Jerry i-a arătat canionul care ducea spre muntele aflat la dreapta de Machu Picchu. Prin binoclu, Ana a zărit un obiect cu un diametru de aproximativ 3–4 metri apărând chiar sub vârful muntelui, într-un loc inaccesibil drumeților. Era o sferă mare,

metalică, gri cu negru deasupra, care nu semăna deloc cu un balon meteorologic (sau orice alt tip de balon) și care se deplasa înainte și înapoi. Ana a exclamat „Dumnezeule!“ și a studiat-o timp de 15 minute împreună cu grupul de turiști, apoi și-a continuat călătoria. Mi-a spus că nu mai văzuse niciodată așa ceva. Nu visa și nici nu avea halucinații, de vreme ce turiștii uluiți au văzut sfera la fel de limpede ca ea; mai mult, un membru al grupului a filmat fenomenul și l-a vizionat apoi. Și nici nu simțea paralizie sau frică, simptome tipice pentru un vis lucid întunecat survenit în cursul paraliziei în somn.

Ce s-a petrecut acolo? A fost un caz de inteligență perceptivă redusă? Aș zice că nu, și iată de ce: pe lângă faptul că Ana era o persoană de încredere și spusele ei erau credibile, n-a pus întâmplarea pe seama vreunui fenomen extraterestru sau supranatural și nici nu l-a promovat. Pur și simplu a relatat ce văzuse, iar asta mă face să accept că, într-adevăr, a asistat la ceva neobișnuit. Până când știința ne va oferi dovezi precise, putem să lăsăm chestiunea deschisă sau să speculăm pe marginea ei. A admite existența unui mister inexplicabil – cu o doză sănătoasă de scepticism științific – ne stimulează imaginația și ne face să ne mirăm permanent de lumea în care trăim.

Arta – iluzie sau minciună?

Pablo Picasso afirma odată: „Știm cu toții că Arta nu este adevărul. Arta este o minciună care ne ajută să vedem adevărul – sau cel puțin adevărul pe care ne este dat să-l înțelegem. Artistul trebuie să știe să-i convingă pe alții de adevărul minciunilor sale“.[11]

Ce voia să spună Picasso? Unde e „minciuna“ într-o natură moartă cu o vază cu flori colorate? Iar dacă toate creațiile artistice sunt o minciună, de ce există muzee, expoziții și exponate? De ce avem nevoie de artiști, inclusiv de Picasso? Deși sunt destui cărora le place să inventeze verzi și uscate, cine vrea să fie mințit?

Pentru a explica această nevoie, trebuie să analizăm creierul, care ne ajută să interpretăm mozaicul de linii, culori, tipare și imagini pe care îl considerăm artă. Cu mult înainte ca oamenii să aibă habar de neuroștiințe, artiștii au creat iluzii

atrăgătoare, incitante, ale unor oameni, locuri şi lucruri care nu existau, dar care păreau cât se poate de reale. Ei ne modelează inteligenţa perceptivă, provocându-ne constant şi cerându-ne să le acordăm atenţie şi să le interpretăm creaţiile.

De secole, pictorii au folosit anumite culori pentru a crea impresia de profunzime, efect numit „cromostereoptic“.[12] (Spuneţi asta de zece ori repede.) De exemplu, culoarea roşie dă impresia de apropiere, iar cea albastră de distanţă, motiv pentru care pictorii folosesc albastru şi alte nuanţe reci pentru a reprezenta imagini îndepărtate.

Culoarea şi luminanţa sunt esenţiale pentru artişti. Retina umană conţine trei categorii de celule de tip „conuri“: roşii, albastre şi verzi. Vă daţi seama ce culoare vedeţi deoarece creierul compară activităţile a două sau trei conuri. Un alt fenomen, luminanţa – cantitatea de lumină emisă sau reflectată de un obiect într-o anumită direcţie –, combină activitatea conurilor pentru a măsura câtă lumină pare să străbată o anumită zonă.

Pentru a da impresia de tridimensional şi realism, pictorii adaugă anumite elemente, precum luminozitatea şi umbrele, care n-ar exista ca atare în realitate în scena respectivă, dar care rezonează cu aşteptările înrădăcinate în creierul nostru referitoare la „cum ar trebui să fie“ lucrurile, păcălindu-ne.

Creierul identifică uşor şi chipurile din operele de artă, chiar dacă ele sunt construite din linii colorate, pete de culoare sau imagini disparate (ca într-un tablou de Chuck Close).[13] Cercetătorii au descoperit că amigdala, partea creierului care răspunde de emoţii şi de reacţia „luptă sau fugi“, reacţionează mai tare la fotografii înceţoşate cu feţe care exprimă frică decât la imagini nemodificate sau foarte detaliate ale chipurilor respective. Pe de altă parte, zona din creier răspunzătoare de recunoaşterea facială este mai puţin activă când faţa pe care o privim este înceţoşată, ceea ce ar putea însemna că suntem mai implicaţi emoţional când partea orientată spre detalii a sistemului nostru vizual nu este solicitată, ca atunci când ne uităm la tablouri impresioniste, în care feţele sunt adesea colorate sau conturate în mod nerealist.

Toate la un loc: teatru, muzică, pictură şi iluzie

Ca nu cumva să credeți că pictorii sunt singurii capabili să se joace cu inteligența noastră perceptivă, haideți să examinăm o operă contemporană remarcabilă și felul cum combină teatrul, muzica și pictura pentru a explora procesul creativ și chiar a pune sub semnul întrebării realitatea.[14] Muzicalul Sunday in the Park with George (Duminică în parc cu George), câștigător al Premiului Pulitzer, cu muzică și versuri de Stephen Sondheim și scenariu de James Lapine, ne arată cum arta este creată dintr-o varietate de perspective. În primul act, o versiune fictivă a pictorului impresionist de secol al XIX-lea Georges-Pierre Seurat își compune direct pe scenă capodopera, O după-amiază de duminică pe insula Grand Jatte. (Mai întâi face schițe în parc, apoi le încorporează într-un tablou impresionant în atelierul său.) În acest timp îl vedem cum evocă și organizează personajele din tablou, cum controlează mediul din jur (la un moment dat desenează și șterge un copac, care dispare, afectând realitatea unuia dintre personaje), cum cântă prin intermediul personajelor (printre care și un câine!) și cum se îndrăgostește de Dot, modelul său (și profită de afecțiunea ei). Împreună, muzica, versurile și prezența fizică a lui Seurat în timp ce pictează reflectă stilul poantilist revoluționar al artistului (de unde și numele simbolic al iubitei sale [dot = „punct“]).

În realitate, pictorul Seurat reprezenta culorile și lumina prin tușe punctate – de exemplu, punea albastru lângă galben pentru a crea iluzia de verde –, iar spectacolul ne oferă ocazia să vedem această extraordinară tehnică artistică în acțiune și să ne lăsăm păcăliți de iluzia culorilor combinate (inteligență perceptivă redusă). Când tabloul realist fuzionează cu actorii încremeniți în fața lui, avem impresia că asistăm la crearea unei opere de artă pe scenă, sub ochii noștri. Teatrul ne activează, stimulează și manipulează inteligența perceptivă, aprofundând relația dintre actori și public; în același timp, creează în timp real iluzia unei alte realități, iar noi pornim bucuroși în călătorie.

Unul dintre tablourile care s-au întipărit în memoria multora dintre noi este capodopera expresionistă Țipătul, pictată de Edvard Munch în 1893.[15] Când privim tabloul, simțim automat chinul personajului din prim-plan și e posibil chiar să ne amintim spiralele de culoare din spatele lui (sau al ei – sexul personajului este neclar). Munch a creat o iluzie puternică; a tradus sunetul unui țipăt în ceva ce poate fi vizualizat prin undele care se rostogolesc pe cealaltă parte a balustradei. Țipătul este atât de sugestiv, încât personajul din tablou parcă se lichefiază. Pictura impresionează la atât de multe niveluri nu doar datorită

reacției emoționale pe care o trezește în privitor, ci și fiindcă se crede că întâmplarea zugrăvită este autobiografică. Ideea tabloului își are originea în reacția explozivă a lui Munch după ce a fost părăsit de două persoane, vizibile aici în fundal. Indiferent dacă a fost conștient de asta sau nu, Munch ne-a distorsionat percepția în mod foarte eficient, făcându-ne să credem că tabloul său emite un sunet și perturbă fizic mediul și personajele, ajungând chiar să le schimbe forma – dovada unei inteligențe perceptive scăzute la nivel de detaliu din partea privitorilor.

Un alt pictor expresionist, Vincent van Gogh, suferea enorm din cauza percepțiilor sale intense, pe care le preschimba în viziuni și vise distorsionate pictate pe pânză.[16] Inteligența sa perceptivă era complet dezechilibrată; pentru el, o căpiță de fân nu era o căpiță de fân, ci un lucru viu, care respira. Se prea poate ca van Gogh să fi văzut căpița în felul acesta, în mintea sa, când o studia și o picta.

Probabil nu există pictor ale cărui viață și operă (plus relația dintre cele două) să fi fost analizate în asemenea măsură ca ale lui van Gogh. Nu vom ști niciodată sigur dacă suferea de epilepsie de lob temporal, tulburare bipolară, intoxicație cu plumb, depresie sau schizofrenie, așa cum s-a sugerat. Indiferent care era cauza inteligenței sale perceptive distorsionate, putem deduce că mintea îi juca mereu feste; credea atât de mult în iluziile sale, încât a simțit nevoia să le transpună în artă.

Orbiți de știință: se poate dovedi că iluziile sunt… simple iluzii

În acest capitol am cercetat modul în care inteligența noastră perceptivă poate fi deturnată de tot felul de iluzii care se manifestă prin acte de magie, boli închipuite, vise și artă. Ce are de spus știința, concretă și cu picioarele pe pământ cum e, despre motivul pentru care nu renunțăm la lumea iluziilor? În lucrarea sa Phaidon, Platon scria: „Este un anume grad de adevăr în ce ne dau vederea și auzul când până și poeții ne tot spun că nimic nu este întocmai așa cum auzim sau cum vedem?“ Ulterior adăuga: „Cât de iluzorii cunoștințe ne dau atât

privirea sau auzul, cât și orice simț“.[17]

Ca medic, n-aș pune niciodată la îndoială anumite adevăruri științifice: cum detectează ochii lumina, cum călătorește sunetul prin canalul auditiv, cum simte pielea atingerile și așa mai departe. Și totuși, oamenii de știință sunt încântați să pună la îndoială cunoștințele științifice actuale, pentru că foarte multe lucruri rămân încă neexplicate, iar descoperirea unor informații noi poate duce la găsirea unor tratamente mai bune. Nu trebuie să ne mulțumim cu starea de fapt, ci să ne străduim în permanență să înțelegem lumea mai bine. Dacă nu le-aș fi amenințat convingerile multora dintre colegii mei oftalmologi și chirurgi prin crearea unui tratament non-invaziv pentru keratoconus, Holcomb C3-R® (numit după pilotul de bob american Steven Holcomb, medaliat cu aur la Jocurile Olimpice), mii de pacienți ar fi fost supuși unor intervenții invazive și dureroase de transplant de cornee.**

Suntem înconjurați în permanență de iluzii, iar de gradul de dezvoltare a inteligenței noastre perceptive depinde dacă le acceptăm ca reale sau nu. Seara târziu, când stați singuri în camera cufundată în beznă, vi se pare că haina de pe umeraș începe să ia forma unei ființe umane? Firește, reacția voastră este să aprindeți lumina ca să vă asigurați că inteligența voastră perceptivă nu se înșală, deși, logic vorbind, știți că e vorba de o haină. Să mergem și mai departe: dacă în toiul nopții se produce o pană de curent și nu aveți lumânări sau lanternă, haina începe să arate ca un hoț cu o armă în mână? Să spunem că asta se întâmplă de Halloween, că ați mâncat prea multe bomboane și afară e o furtună cu tunete și trăsnete. Inteligența voastră perceptivă a suferit brusc o transformare ostilă și vede haina ca pe o fantomă sau un monstru oribil.

Iluziile pot fi percepute la multe niveluri și pot varia de la un om la altul, în funcție de anatomia creierului. Într-un studiu, mai multor persoane li s-a cerut să privească o ilustrație Ponzo – o iluzie optică geometrică înfățișând o cale ferată care se pierde în depărtare, brăzdată de două bare galbene orizontale.[18] Potrivit lui Mario Ponzo, psihologul italian care a inventat acest gen de ilustrații, mintea umană estimează dimensiunea unui obiect în funcție de fundalul pe care se află acesta. Cercetătorii au folosit tehnologie RMNf (imagistică prin rezonanță magnetică funcțională) pentru a scana creierele subiecților în timp ce aceștia priveau ilustrația. Magnitudinea iluziei a fost determinată întrebându-i pe subiecți cât de mare trebuie să fie bara de jos pentru a da impresia că are aceeași dimensiune ca și cea de sus. Deși subiecții au perceput una dintre bare (pe cea de sus) ca fiind mai mare, magnitudinea efectului varia considerabil de la o

persoană la alta. Aceste diferenţe au fost localizate pe suprafaţa cortexului vizual primar, aflat în partea din spate a creierului. Cercetătorii au descoperit că o persoană trăia iluzia cu atât mai intens cu cât cortexul ei vizual primar era mai mic. Deşi cortexul vizual primar influenţează amploarea iluziei, inteligenţa perceptivă a individului îl face să decidă dacă iluzia este reală sau nu.

La cursul de introducere în psihologie de la UCLA din primul meu an de studenţie, am aflat despre un studiu în care mai mulţi studenţi fuseseră puşi să poarte ochelari cu lentile prismatice care răsturnau câmpul vizual, pentru a ilustra remarcabila maleabilitate a percepţiilor. Percepţiile sunt ca nişte muşchi pe care îi antrenăm, mai ales ca să evităm confuziile. Participanţii la studiu trebuiseră să poarte ochelarii tot timpul (mai puţin când dormeau), mai multe zile la rând. Purtarea lentilelor respective le distorsiona complet vederea şi percepţiile. Vă puteţi imagina cum e să conduci o maşină când totul e cu susu-n jos?[19] Însă, după o săptămână de purtat ochelarii, subiecţii au constatat că vederea li se adaptase şi că lumea părea din nou normală. Când au renunţat la ochelari, au fost iar dezorientaţi pentru scurt timp, până când vederea li s-a readaptat. Iată o demonstraţie ştiinţifică foarte bună a faptului că, în realitate, creierul acţionează ca un muşchi şi are capacitatea de a corecta o iluzie cunoscută, chiar dacă pentru a face asta creează o nouă iluzie.

În încheierea unui discurs susţinut la Conferinţa Being Human din 2012, neurocercetătorul şi artistul Beau Lotto afirma: „Ori nu există iluzii, ori totul e o iluzie. Iar din moment ce oricum suntem toţi în mare parte plini de iluzii, ar fi bine ca măcar să ni le alegem“.[20] Această afirmaţie este valabilă pentru tipul de iluzii descrise în acest capitol, dar în capitolul următor vom vedea dacă rezistă şi când inteligenţa noastră perceptivă se confruntă cu iluzia supremă: moartea.

Capitolul 4. În afara corpului sau sub pământ

Inteligența perceptivă și experiența morții

„Nu cred în viața de apoi, deși am la mine lenjerie de schimb“[1], glumea personajul principal din povestirea umoristică a lui Woody Allen „Conversații cu Helmholtz“.

În pofida tuturor studiilor și cercetărilor științifice, nu știm absolut nimic despre ce se întâmplă după această existență – sau, mai exact, dacă se întâmplă ceva. Nimeni n-a demonstrat nimic concret despre ce se află dincolo. După cum am menționat în primul capitol, cunoaștem doar superficial mecanismele sofisticate ale creierului. Înmulțiți găurile noastre în cunoaștere cu un miliard și veți înțelege cu aproximație cam câte știm despre moarte și ce se află dincolo de ea.

În aceste condiții, cum putem ști cu certitudine ce e realitate și ce e fantezie, pentru a afla în ce extremă a spectrului inteligenței perceptive ne aflăm? Sunt mulți oameni de știință și filosofi – inclusiv bărbați și femei foarte credincioși – care nu resping posibilitatea existenței sufletului sau a vieții de după moarte. Cei care cred nu au nevoie ca morții să învie ca să le arate pașapoartele ștampilate cu „poarta raiului“. Printre medicii care cred și au scris mult pe această temă se numără Raymond Moody, autorul Vieții după viață (Life after Life)[2], Mario Beauregard, coautor al lucrării The Spiritual Brain (Creierul spiritual)[3], Mary Neal, care a scris La Ceruri și înapoi (To Heaven and Back)[4], și Jeffrey Long, autor al cărții Dovezi referitoare la lumea de dincolo (Evidence of the Afterlife)[5]. Long este și fondatorul Near Death Experience Research Foundation (Fundația pentru studiul experiențelor la limita morții), o organizație care a adunat peste patru mii de relatări despre astfel de experiențe și le-a pus la dispoziție pe site-ul său.[6] E posibil ca toți acești specialiști din domeniul medical să aibă dreptate, chiar dacă afirmațiile lor nu se bazează pe știință așa cum o știm noi? Să fie în joc vreo conspirație a savanților?

Oare credința cuiva, ca practicant al medicinei, în existența „sufletului“ confirmă

autenticitatea tuturor relatărilor despre viaţa de apoi? Da şi nu. E posibil ca sufletul să existe şi e posibil să existe viaţă după moarte. (De fapt, după cum veţi constata pe parcursul acestui capitol, am un motiv personal pentru a crede în experienţe extracorporale.) Cert e însă că nu avem niciun fel de dovezi despre viaţa de apoi. Ceea ce ştim este că inteligenţa perceptivă înnăscută reprezintă capacitatea noastră de a distinge între realitate şi fantezie, ceea ce ne permite să vizualizăm şi să ne exprimăm părerea asupra unor idei de neînţeles despre moarte şi ne ajută să oferim sens şi alinare ca alternative la neant. Dacă avem o IP scăzută în această privinţă, completăm informaţiile lipsă cu ceea ce mintea noastră percepe drept „străfulgerări“ a ceea ce se află dincolo. Există două aspecte care continuă să ne intrige, să ne uimească şi să ne obsedeze: experienţele la limita morţii şi cele extracorporale.

Lumina de la capătul tunelului

Pentru a afla date statistice despre experienţele la limita morţii, trebuie să ne întoarcem tocmai în 1992, când un sondaj Gallup a consemnat că 13 milioane de americani avuseseră viziuni „fulgerătoare“ ale vieţii de apoi[7]. Cifrele sunt considerabil mai mari azi, mai cu seamă datorită progreselor ştiinţifice şi faptului că medicii salvează vieţi prin metode socotite anterior imposibile. Dat fiind numărul mare de oameni care au avut astfel de experienţe, e foarte posibil să ştiţi pe cineva care a trecut prin asta – sau s-o fi avut chiar voi. Toată vâlva care se face în legătură cu aceste relatări a inspirat noi idei despre conştiinţa umană, şi până şi ateul Sam Harris, un cunoscut specialist în neuroştiinţe, a lansat speculaţii despre existenţa unei conştiinţe în afara creierului.[8] Deşi există nenumărate poveşti, fiecare cu specificul ei, cele mai frecvente scenarii cuprind următoarele:

• Vedem o lumină orbitoare, deseori după ce intrăm într-un tunel.

• Filmul vieţii noastre se derulează invers („întreaga viaţă mi-a trecut într-o clipă

prin faţa ochilor“).

• Suntem vizitaţi de rude decedate de mult timp („l-am văzut pe bunicul“).

• Ajungem în rai, călătorim printr-un loc minunat, cum ar fi o grădină.

• Ne întâlnim cu însuşi Dumnezeu – de obicei un personaj cu părul alb, în genul celor reprezentate de Michelangelo pe tavanul Capelei Sixtine.

• Avem o experienţă extracorporală (vom vorbi despre asta mai târziu).

Unele relatări de acest tip s-au bucurat de o popularitate imensă. Printre ele se numără povestea lui Colton Burpo, un copil de patru ani, care a fost mort circa trei minute în timpul unei intervenţii urgente de apendicită.[9] Revenit miraculos la viaţă, a putut descrie ce făcuseră părinţii lui în timpul operaţiei, o îmbrăţişare cu surioara lui nenăscută, despre existenţa căreia nu ştia, precum şi o descriere detaliată a vizitei sale în rai, cu imagini din Biblie despre care nu avea cum să fi auzit sau citit la vârsta lui. Tatăl lui Colton a povestit experienţele fiului său în cartea Raiul există (Heaven Is for Real)***, care s-a vândut în milioane de exemplare şi a fost ecranizată.

Şi mai surprinzătoare este experienţa relatată de Eben Alexander, neurochirurg cu studii la Harvard, în cartea sa Dovada lumii de dincolo (Proof of Heaven), bestseller New York Times.[10] După ce a fost şapte zile într-o comă provocată de bacteriile E. coli care-i atacaseră creierul, Alexander s-a trezit când medicii erau gata să-i întrerupă tratamentul. Nu doar că şi-a revenit complet, ca prin minune, dar a pretins că în cursul absenţei sale s-a plimbat prin rai împreună cu divinitatea. Imaginaţi-vă reacţia comunităţii medicale când un om cu educaţia şi reputaţia lui nu numai că a vorbit despre experienţa sa la limita morţii ca despre o „realitate“, ci şi-a publicat şi povestea şi a lansat o cruciadă personală

pentru a susține veridicitatea experienței prin care trecuse.

Există mulți oameni de încredere, respectați, care, asemenea doctorului Alexander, simt nevoia să-și povestească experiențele și să-i convingă pe ceilalți de autenticitatea lor. Unii au revenit la viață cu sentimentul înnoit că au o misiune, alții cu o listă lungă de obiective de îndeplinit. În orice caz, sunt convins că acești oameni cred cu tărie în realitatea experiențelor trăite și că ele i-au determinat să-și urmeze căile controversate. Deși cred în ideea de experiențe la limita morții și experiențe extracorporale, sunt de părere că logica și știința ne pot ajuta să le înțelegem mai bine. Sunt convins că într-o zi inexplicabilul și știința se vor întâlni, așa cum putem accepta în același timp realitatea evoluției și existența lui Dumnezeu și a sufletului. Între timp, există anumite date științifice sigure, mai ales despre modul în care legăm natura subiectivă a morții de nivelul inteligenței noastre perceptive în momente de fragilitate și de instabilitate.

Încă n-am murit

Ce ni se întâmplă când părăsim lumea celor vii și ne întoarcem, capabili să ne povestim experiența? Înainte să ne grăbim prin valea morții, să discutăm despre ce se întâmplă în timpul experiențelor la limita morții și ce legătură are asta cu IP, trebuie să răspundem la o întrebare esențială: când este cineva într-adevăr mort?

Când un pacient nu mai respiră și bătăile inimii lui încetează, medicul e obligat să îl declare în moarte clinică și decedat oficial.[11] Dar această „înregistrare a decesului“, cum se numește în documente oficiale, este subiectivă; poate că un alt medic ar fi declarat decesul cu câteva secunde sau minute mai devreme sau mai târziu (sau chiar deloc). Dar oare inima și plămânii decid când începe și când se termină viața? Este un fapt medical demonstrat că activitatea cerebrală continuă până la 30 de secunde după ce întreaga circulație sangvină se oprește: dacă sinapsele respective continuă să funcționeze, omul este încă în viață?

În 2013, Universitatea din Michigan a organizat un studiu pe șobolani în cadrul căruia cercetătorii au descoperit că, la 30 de secunde după ce inima animalului înceta să bată, se înregistra o activitate cerebrală cu un grad ridicat de

sincronizare.[12] În acest timp, şobolanii prezentau semne de stare conştientă şi activare vizuală. Două întrebări derivă din acest rezultat: animalele erau în viaţă? Sau percepeau ceva aflat dincolo de orizontul nostru obişnuit? Ţinând cont de succesele neuroştiinţifice recente în stabilirea corelatelor neuronale ale conştiinţei, mulţi ar spune că acest ultim impuls electric este doar o activare aleatorie a neuronilor – o ultimă plecăciune înainte să cadă cortina.

Într-un alt studiu pe şobolani realizat în 2015, tot la Universitatea din Michigan, cercetătorii au ajuns la o concluzie surprinzătoare: când urmează să se producă un stop cardiac, creierul trimite uneori un semnal inimii să se oprească, pentru a accelera moartea.[13] Noua teorie propusă este că pacienţii în stop cardiac ar putea fi salvaţi dacă chirurgii ar bloca această activitate cerebrală în timp ce repară inima, împiedicând astfel trimiterea semnalului respectiv.

Cele de mai sus ne sugerează că organismele deţin mecanisme secrete de autodistrugere – dar de ce? Creierul, putem specula, are o strategie de salvare de tipul „faci asta sau mori“, sub forma unui mecanism ca un comutator. Când nu găseşte nicio cale de ieşire, ca să ne scape de suferinţe fără soluţie, se recunoaşte înfrânt printr-un act programat de compasiune autoprotectoare. De parcă, atunci când apasă comutatorul, creierul vrea ca inima să se oprească.

Ajungem deci iar la experienţele la limita morţii. O cincime dintre supravieţuitorii unui stop cardiac afirmă că au avut viziuni sau alte percepţii în timpul morţii clinice. Dacă, într-adevăr, creierul instruieşte corpul să se autodistrugă în cursul unei crize percepute ca fatale, se poate presupune că încearcă şi una din alte două tactici protectoare: să interpreteze ce nu poate procesa sau accepta (moartea) sau să-şi dea seama ce se întâmplă şi să creeze imagini reconfortante pentru a amorţi sau a distrage atenţia muribundului. În al doilea scenariu, creierul îi transmite corpului să se lase în voia lucrurilor şi să-şi găsească pacea – echivalentul unui scurtmetraj care ne dezvăluie dacă avem o inteligenţă perceptivă redusă sau ridicată.

Există şi alte posibile explicaţii ale acestor impulsuri electrice finale.[14] Unii cercetători afirmă că ele sunt cauzate de un exces de dioxid de carbon în sânge. Rezultatele unui studiu recent de la Universitatea din Kentucky sugerează că experienţele la limita morţii constituie de fapt cazuri de somn REM (mişcare rapidă a ochilor) petrecute în afara contextului normal REM. În asemenea situaţii, mintea persoanei se trezeşte înaintea corpului, producând halucinaţii. Stopul cardiac poate declanşa intruziunea unei stări REM în trunchiul cerebral,

zona care controlează funcţiile elementare ale corpului şi care poate funcţiona independent de restul creierului, decedat. Dacă avem o inteligenţă perceptivă scăzută, experienţa rezultată este scurtmetrajul (sau visul) pe care mintea noastră îl interpretează ca pe o călătorie în altă lume.

Mobil perceptiv

Timpul va hotărî dacă studiul din 2015, de la Universitatea Michigan, asupra şobolanilor muribunzi va duce la concluzii mai cuprinzătoare despre experienţele la limita morţii. Oare deconectarea creierului de inimă va preveni moartea prin stop cardiac (va împiedica acţionarea comutatorului)? Blocarea activităţii cerebrale în timpul acestor episoade înseamnă oare că aceia care mor şi revin la viaţă nu vor mai trece prin asemenea experienţe?

Scepticii ar răspunde afirmativ la ambele întrebări. Se ştie că experienţele la graniţa morţii nu depind de vârstă, religie, rasă, credinţă şi culoare, însă extrem de rar se întâmplă ca persoanele respective să aibă viziuni fără legătură cu trecutul, convingerile şi sistemul lor de referinţă. Firește, acesta este un argument împotriva „realităţii“ experienţelor cu pricina. Regretata Elisabeth Kübler-Ross, psihiatru şi autoare a lucrărilor de referinţă Despre moarte şi a muri (On Death and Dying)**** şi On Grief and Grieving (Despre doliu şi îndurerare), a publicat şi o colecţie de eseuri bazate pe întâlnirile ei cu douăzeci de mii de oameni care avuseseră experienţe la limita morţii.[15] A recunoscut efectul culturii asupra ideii că starea de conştienţă există şi după moarte: „N-am întâlnit niciun copil protestant care s-o fi văzut pe Fecioara Maria în ultimele minute de viaţă, însă ea [Fecioara Maria] a fost percepută de mulţi copii catolici“.

Cum pot fi toate aceste aluzii religioase atât de diferite? Oare fiecare cult religios are propria versiune de rai (şi, dacă da, ţi-o poţi precomanda pe Amazon)? Sau oamenii nu vor să accepte ori să divulge o viziune a lumii de apoi care nu corespunde sistemului lor de convingeri din lumea reală? Mintea noastră nu ne pune la dispoziţie doar viziunea asupra lumii pe care alegem să o acceptăm (IP ridicată), ci şi viziuni asupra lumii de apoi pe care alegem să le acceptăm (IP scăzută). Până când ştiinţa nu ne va oferi mai multe informaţii, nu putem respinge complet ideea coexistenţei religiilor în lumea de apoi sau ideea că

mintea noastră concepe în cursul acestor experienţe mesaje astfel formulate încât să le putem accepta pe deplin. În aceste situaţii, nu e neapărat rău să ai o IP scăzută (să crezi) sau o IP ridicată (să fii sceptic) – cu excepţia cazului în care se vor descoperi dovezi neîndoielnice că experienţele la limita morţii nu sunt reale.

Firește, e greu de estimat ce s-ar întâmpla dacă toată lumea ar accepta orbește existența unui rai preafericit: oare n-ar exista riscul ca incidența sinuciderilor să crească semnificativ? Sincer, dacă viaţa ar fi un chin, iar ştiinţa ar demonstra că raiul este ca în picturile lui Michelangelo, sinuciderea ar putea să pară o opţiune demnă de luat în seamă. Sfatul meu: n-o luaţi totuşi în seamă. Viaţa este neprețuită.

Cu câteva excepţii notabile, experienţele la limita morţii nu implică manifestări ale mâniei divine. Dar e posibil ca aceia care povestesc despre asemenea experienţe să fie în general oameni binevoitori, cu o bună reputaţie în societate. Ar fi interesantă o relatare de acest gen din partea unui criminal sau a unui violator, dacă răufăcători de acest tip ar avea parte de experienţe la limita morţii. Oare unui asemenea om viaţa de apoi i s-ar părea mai puţin încântătoare?

Cât despre cei care cred, ca şi mine, în experienţele la limita morţii, mai există un mod de a şti ce s-ar putea întâmpla dacă creierul ar fi blocat, împiedicând producerea unei asemenea experienţe. Chiar dacă sufletul ar călători pe lumea cealaltă în acest timp, se pare că mintea nu-şi va putea aminti experienţa, căci acea parte a creierului implicată în formarea imaginilor n-ar funcţiona ca s-o transforme în ceva inteligibil. Mintea are nevoie de semnale de la creier pentru a explica inexplicabilul şi/sau a ne prezenta un film paşnic, chiar dacă nu şi revelator, cu imagini familiare, care să ne distragă atenţia de la momentul final. Când ne aflăm „între lumi“, mintea noastră continuă să funcţioneze în mod invizibil şi să caute în rezervorul ei imagini, idei, personaje şi poveşti care ne aduc alinare şi ne ajută să explicăm senzaţii şi percepţii pe care nu le înţelegem (sau nu ne dorim, psihologic vorbind, să le înţelegem).

Conştient în stare de inconştienţă

Ipotezele schiţate până acum nu explică relatările celor care, în timpul

experienţei la limita morţii, văd sau ştiu lucruri aparent imposibile – precum Colton Burpo, care susţinea că s-a întâlnit cu sora lui nenăscută, despre care nici nu ştia. Există şi cazuri inexplicabile de oameni care, în cursul unei asemenea experienţe, descoperă că au fost adoptaţi sau intră în contact cu rude pe care nu le-au cunoscut şi le descriu perfect trăsăturile. Ce rol joacă inteligenţa perceptivă în asemenea situaţii remarcabile?

Secretul se află în conştiinţa noastră – un subiect controversat în lumea ştiinţifică. Conform unor descoperiri neuroştiinţifice recente, conştiinţa este accesibilă explorării ştiinţifice. Chiar şi când suntem inconştienţi, creierul nostru se străduieşte să interpreteze experienţele derutante. Nimeni nu poate nega că în aceste momente creierul continuă să fie activ. În perioada aceasta amorfă, facem tot felul de legături în cotloanele minţii până când găsim ceva familiar şi coerent. Indiferent dacă sunetele sau imaginile din mintea noastră se nasc din amintiri îngropate sau constituie rodul imaginaţiei noastre, ele se bazează pe ceva familiar – pe ceea ce ştim sau cel puţin am fost condiţionaţi să acceptăm ca adevărat. Un copil precum Colton Burpo va vedea experienţa sa la limita morţii prin prisma educaţiei sale religioase şi a experienţelor sale de la şcoala de duminică. Nu vom şti niciodată dacă nu cumva Colton i-a auzit pe ai lui (conştient sau inconştient) vorbind despre surioara lui pierdută sau dacă n-a citit ceva printre rânduri în mod intuitiv.

De asemenea, putem presupune că familia Burpo avea tendinţa să accepte existenţa minunilor, dată fiind reîntoarcerea miraculoasă la viaţă a copilului lor. Poate că inteligenţa lor perceptivă accepta ideea că fiul lor a văzut-o pe fiica nenăscută fiindcă voiau să creadă că aceasta ajunsese într-un loc mai bun şi crescuse în tot acel timp în lumea de dincolo. Dorinţa lor cea mai profundă era să-şi regăsească fiica aflată pe lumea cealaltă şi, într-o zi, chiar să-i dea un nume. Ţinând cont de această dorinţă de înţeles, nu e exclus ca membrii familiei să-i fi transmis fără voie băiatului indicii subtile şi să fi subliniat anumite aspecte ale raiului biblic.

Nu spun asta pentru a „demasca“ familia Burpo sau pe oricine altcineva care afirmă că a trăit o astfel de experienţă. Nu neg credinţa lui Colton sau a familiei lui în experienţa trăită. Sugerez mai degrabă că, şi în stare de inconştienţă, continuă să existe un nivel de conştiinţă care ne permite să vedem, să înţelegem şi să unim fragmente modelate sub influenţa unor imagini şi experienţe cunoscute. Mintea noastră are încă nevoie să proceseze şi să transmită ceea ce citeşte „de dincolo“ într-un mod care să aibă sens pentru noi. Se poate spune că

persoanele aflate în preajma supraviețuitorilor unei experiențe la limita morții au o inteligență perceptivă redusă, în sensul că sunt dispuse să accepte relatările acestora. Acest lucru nu este neapărat bun sau rău; experiența respectivă le susține credința, în termeni narativi, și nu le putem dovedi că greșesc.

Celebrități la granița dintre viață și moarte

Vedetele nu sunt imune la virusuri sau la experiențe la limita morții.[16] Interesant este că, deși caută cu tot dinadinsul să atragă atenția publicului prin isprăvile din viața reală, multe dintre ele sunt neobișnuit de reticente când vine vorba să-și relateze experiențele la limita morții, ca și cum n-ar vrea să fie acuzate că sunt nebune sau dependente de droguri. Poveștile lor, pe care de obicei le spun dacă sunt îndemnate în timpul unui interviu, nu diferă prea mult de ale altora: lumini orbitoare, tuneluri, întâlniri cu rude decedate. Și ele au primit mesaje care le transmit să revină la viață, iar multe își descoperă ulterior adevărata misiune (cum ar fi să devină activiști pentru drepturile omului) și/sau își transformă viața complet, renunțând la droguri sau descoperind religia. Lista celebrităților (în viață, la momentul scrierii acestei cărți) care susțin că au avut experiențe la limita morții cuprinde nume ca Tony Bennett, Donald Sutherland, Ozzy Osbourne, Sharon Stone, Chevy Chase și Gary Busey. Chiar și fostul președinte al SUA Bill Clinton a spus că a avut o astfel de experiență când inima i-a fost oprită pentru 73 de minute în timpul unei intervenții chirurgicale. Experiența lui a fost ceva mai sumbră decât a altora: „Am văzut un fel de măști întunecate zdrobite, niște măști mortuare care erau zdrobite pe rând, urmate de cercuri mari de lumină, apoi pe lumină se ivea chipul lui Hillary sau al lui Chelsea, după care dispăreau în întuneric“[17].

De aceea este foarte important să subliniem cuvântul „inteligență“ din inteligența perceptivă. Nu e deloc ușor pentru mintea noastră inconștientă să descifreze mesaje ale subconștientului și să le traducă în relatări coerente și precise ale vieții reale, credibile pentru alții. Cu cât auzim mai multe povești despre experiențe la limita morții, cu atât mai adânc pătrund acestea în subconștientul nostru, unde rămân în stare latentă până în ziua fatidică – dintr-un viitor extrem

de îndepărtat – când noi înșine ajungem să ne confruntăm cu moartea.

Plutirea în derivă. Experiențe extracorporale

Experiențele extracorporale sunt similare cu cele la limita morții prin faptul că, în unele cazuri, persoana în cauză a fost „decedată“ timp de câteva minute sau mai mult. O diferență frecventă între cele două fenomene este că primul poate avea loc și când omul este clinic în viață. Oamenii nu au raportat experiențe extracorporale numai în cazul experiențelor la limita morții, ci și în timpul unei intervenții chirurgicale, în somn sau în comă. În majoritatea cazurilor, experiențele extracorporale au loc când persoana stă întinsă. Cel mai adesea, plutește deasupra propriului corp în timp ce doarme, când este inconștientă sau moartă și își privește corpul ca și cum ar fi detașat de el. Uneori nu își vede doar corpul, ci și pe cei aflați în jurul patului.

Într-un caz celebru, unui pacient olandez care era în stop cardiac i s-au scos protezele dentare.[18] După ce a fost resuscitat, cum asistentele nu-i mai găseau protezele, pacientul le-a indicat unde se aflau, deși la momentul îndepărtării lor fusese în moarte clinică. O întâmplare greu de explicat.

Cum pot fi interpretate fenomenele extracorporale comparativ cu experiențele la limita morții? V-am ținut suficient în suspans, așa că am să vă povestesc propria mea experiență extracorporală. Nu ca să vă conving de cine știe ce nonsens religios sau supranatural, ci ca să demonstrez că voi sau prieteni de-ai voștri nu sunteți nebuni dacă ați avut asemenea experiențe. Ne va ajuta și să înțelegem ce se întâmpla cu inteligența mea perceptivă în acele momente extrem de intense și, aparent, reale.

În 1989 eram student la Universitatea din Edinburgh. M-am înscris în echipa de canotaj a universității și făceam antrenamente istovitoare în vederea participării la curse intense pe râurile și lacurile din Marea Britanie (loch-uri, cum sunt numite ele în Scoția). În urma antrenamentelor, ritmul meu cardiac în repaus ajunsese să fie de circa 31 de bătăi pe minut – poate prea scăzut. Într-o noapte, pe când dormeam în camera de cămin, am avut impresia că mă trezesc și plutesc până la tavan, privind în jos către corpul meu adormit. Mă obseda gândul

stăruitor că trebuie să fac o alegere: fie să continui să mă îndepărtez de corpul meu – ceea ce însemna să mor, după cum am interpretat atunci –, fie să revin în corp și să trăiesc. Mă gândeam că aveam încă foarte multe de realizat, așa că m-am întors în corpul meu adormit. De atunci, îmi amintesc senzațiile trăite ca și cum incidentul abia s-a produs; experiența a părut extrem de reală și diferită de orice vis pe care l-am avut, înainte sau după aceea.

Înainte să vă grăbiți să-mi căutați pe Google calificările medicale, vă asigur că sunt autentice și nu le-am cumpărat de pe internet. Nu sunt nebun, iar în seara respectivă nu luasem niciun fel de medicamente. Însă, ca mulți alți oameni din toate categoriile sociale și profesionale care susțin că au avut experiențe extracorporale, sunt convins că am trăit ceva unic – și, într-un fel, așa a fost.

La începutul anului 2014, cercetătorii de la Universitatea din Ottawa au realizat un studiu pe o participantă voluntară de 24 de ani care susținea că poate să se detașeze de corp (să aibă o experiență extracorporală, cum scria în raport) oricând voia.[19] Descoperirile lor, publicate în periodicul Frontiers in Human Neuroscience, arătau că, atunci când femeia intrase în stare de somn, cortexul ei vizual se dezactivase. În aceste condiții, creierul ei produsese succesiuni de imagini chinestezice (vezi mai jos) într-un ritm fantastic, în cursul cărora ea avea senzația că „se vede deasupra propriului corp, legănându-se, cu picioarele mișcându-se în sus și-n jos în timp ce capul i se mișcă în jos și-n sus, ca și cum ar pluti pe valurile mării“. A mai avut o experiență extracorporală care „a fost cea mai intensă, în timpul căreia participanta se privea pe sine deasupra propriului corp, rotindu-se în jurul axei orizontale“.

Cei care nu văd s-ar putea să nu fie chiar orbi

Conform Dicționarului de psihologie, imaginile chinestezice reprezintă „recrearea cognitivă a senzației de mișcare“[20]. Când cortexul vizual se oprește (ca în cazul femeii din studiul de mai sus) sau este vătămat, rezultatul este incapacitatea de a vedea, însoțită de o intensificare neobișnuită a percepției. Acest fenomen, numit „vedere oarbă“, se întâlnește la persoanele care sunt în stare să se orienteze vizual, într-o anumită măsură, fără să aibă capacitatea de a vedea în sensul tradițional al cuvântului.[21] Poate că asta se ascunde în spatele

tuturor experienţelor extracorporale.

Vederea oarbă e un fenomen întâlnit, dar, ca să nu fim tentaţi să ne abatem prea mult pe terenul benzilor desenate, în povestea lui Daredevil – un avocat nevăzător devenit supererou, care şi-a pierdut vederea într-un accident din copilărie şi ale cărui celelalte simţuri s-au dezvoltat apoi exagerat –, haideţi să ne concentrăm asupra a ce se întâmplă în realitate. Ken Paller, profesor de psihologie la Universitatea Northwestern, care a scris foarte mult despre conştiinţă, sugerează că un individ cu cortexul vizual vătămat „poate primi în continuare informaţii vizuale prin intermediul proiecţiilor, de la structuri cerebrale precum talamusul şi coliculul superior, iar aceste reţele pot media anumite abilităţi vizuale rămase, care funcţionează inconştient“.[22]

Prin urmare, vederea oarbă se manifestă frecvent în cazul celor care prezintă goluri în câmpul vizual în urma unor leziuni traumatice ale creierului. Pot identifica obiecte ce apar în zonele lor oarbe fără să fie conştiente că văd. Dar ce-ar fi să mergem mai departe? Cum rămâne cu o persoană cu deficienţe vizuale care îşi croieşte drum printre obstacole pe care nu le poate vedea şi la care nu se aşteaptă?

Un bărbat cunoscut în lumea medicală ca „Pacientul TN“ a făcut o astfel de ispravă.[23] TN nu-şi mai putea folosi cortexul vizual primar, zona din creier responsabilă de procesarea informaţiilor vizuale care contribuie la formarea vederii conştiente. Leziunea suferită fusese atât de severă, încât îi dezactivase cortexul vizual primar din ambele emisfere cerebrale – afecţiune numită „orbire corticală“. În urma testelor de vedere, s-a constatat că TN era incapabil să detecteze chiar şi obiecte mari care se mişcau în faţa ochilor săi perfect sănătoşi. Cercetătorii i-au cerut să meargă în linie dreaptă pe un hol fără veşnicul lui baston alb, ca să vadă cum reacţionează. La început, TN n-a fost de acord, dar până la urmă ei l-au convins să încerce. La urma urmei, cât de rău putea să se sfârşească? Ceea ce TN nu ştia era că holul fusese înţesat cu diverse echipamente de laborator. Cu capul în jos şi mâinile relaxate, el şi-a croit drum încet, dar cu îndemânare printre un trepied şi un dulăpior, după care a ocolit cu precizie mai multe obiecte mai mici. S-a strecurat fără greş printre obstacole, deşi nu vedea nimic. În privinţa fenomenului de vedere oarbă, cercetătorii au sugerat nu numai că unele aspecte ale vederii sunt procesate separat, ci şi că vederea reprezintă altceva decât starea de atenţie şi vigilenţă. Altfel spus, e posibil ca a vedea şi a şti să fie funcţii total diferite.

În capitolele de până acum, am explorat modul în care mintea ne oferă idei și indicii ce ne ajută să înțelegem lumea din jur atunci când nu putem să ne explicăm ce ne înregistrează simțurile. Dacă presupunerile noastre se dovedesc iraționale și/sau neștiințifice, tindem spre o inteligență perceptivă redusă; dacă analizăm situația și căutăm răspunsuri, dar suntem nevoiți să ne oprim și atunci recunoaștem că „pur și simplu nu știm“, nivelul inteligenței noastre perceptive este ridicat. Acceptarea oarbă a necunoscutului duce adesea la absurdități, pe care o bună inteligență perceptivă le va denunța numaidecât.

În capitolul următor vom vorbi despre un conducător rus căruia egoul prea bombat i-a afectat inteligența perceptivă, făcându-l să fure un inel valoros – și să cucerească lucruri mai importante.

Capitolul 5. Jocul orgoliilor

Castele de nisip, case din cărți de joc și arta amăgirii de sine

În 2014 am asistat la Jocurile Olimpice de Iarnă de la Soci, Rusia, pentru a-mi încuraja un pacient și prieten drag – pe Steven Holcomb, pilot de bob medaliat cu aur la Olimpiada din 2010. Mă simțeam foarte apropiat de Steven fiindcă îl ajutasem să se vindece de keratoconus – o afecțiune care provoacă deteriorarea severă a vederii și care aproape că pusese capăt carierei sale olimpice.

În secret, m-am rugat ca evenimentul să fie lipsit de incidente – pe lângă că speram ca Steven și alți americani să aducă acasă o sumedenie de medalii. Nu știam că urma să asist la încercarea unui om de a-și dovedi lui însuși că este cel mai puternic lider din lume și de a-i invita pe toți ceilalți să ia parte la această imensă iluzie.

Dacă e cineva care trăiește într-o lume a fanteziei extreme, total ruptă de realitate, acela este Vladimir Putin. Nu-și dorește să distingă realitatea de fantezie și, de fapt, pare să facă tot ce-i stă în putință pentru a încuraja fantezia, mai ales în privința propriei imagini. Inteligența lui perceptivă este atât de distorsionată, încât ar face orice ca să-i convingă pe ceilalți de realitatea versiunii fanteziste de „Epcot rusesc“ pe care o promovează sub conducerea sa autoritară – și ca să atragă în cursă alături de el milioane de adepți cu o IP redusă.

Bâlciul deșertăciunilor în regia lui Putin

Pentru mulţi observatori, Jocurile Olimpice de Iarnă din 2014 au fost un eveniment care a transformat radical oraşul Soci, o staţiune subtropicală plină de palmieri de pe coasta rusească a Mării Negre.[1] Nu a fost prima încercare a Rusiei de a schimba lucrurile de sus în jos, dar e posibil să fi fost cea mai grandioasă. Olimpiada de la Soci a marcat un punct de cotitură, inaugurând o eră complet nouă a megaproiectului rusesc. De data asta însă, nu ideologia comunistă a fost cea care a dat avânt acțiunii, ci voința singulară a atotputernicului lider al țării, Vladimir Putin.

Scopul Jocurilor Olimpice de la Soci nu a fost doar de a glorifica Rusia, ci și de a sublinia rolul lui Putin în restaurarea puterii rușești. După 17 ani la guvernare, înconjurat de linguşitori care nu fac decât să-i confirme imaginea despre sine, viziunea lui Putin asupra realității este mai deformată decât o oglindă strâmbă. Imaginea pe care îi place s-o proiecteze sugerează un om vanitos, care crede într-o versiune supraumană a propriei persoane: liftingul facial relatat pe larg, fotografiile publicitare în care apare cu bustul gol și călare etc. Actele repetate de brutalitate, în țară și în străinătate, mai cu seamă în Ucraina, reflectă convingerea președintelui rus că poate avea tot ce-și dorește (mai departe în acest capitol veți afla detalii șocante despre ce a furat) și că nimeni nu-l poate opri, nici măcar Statele Unite. Mai are deci vreun loc realitatea în lumea fantastică a lui Putin?

Jocurile Olimpice de la Soci au fost Jocurile lui Putin, care s-a implicat în ele cu o fervoare maniacală; a participat chiar personal la întâlnirea finală a Comitetului Olimpic Internațional din Guatemala, unde a fost aleasă gazda jocurilor. Deși nu și-a dat jos cămașa ca să-și expună cercurile olimpice tatuate pe piept, și-a arătat mușchii în alte feluri. În primul rând, a insistat ca jocurile să aibă loc la Soci, situat în punctul cel mai sudic al Rusiei, unde vremea în timpul iernii este asemănătoare cu cea din nordul Floridei. Soci e un oraș de la malul mării, cu o climă subtropicală, cunoscut drept destinația de vacanță preferată a nomenclaturii sovietice de nivel mediu și a rușilor economi.

De ce a fost Putin atât de hotărât să găzduiască Jocurile Olimpice – și nu oriunde, ci tocmai la Soci? Desigur, presupunându-se că e al doilea pe lista celor mai bogați oameni din lume (cum a acumulat o asemenea avere e altă poveste), nu se poate spune că ducea lipsă de bani, și, dacă ar fi dorit, și-ar fi putut construi propria staţiune de lux oriunde în altă parte a vastei sale ţării. Jocurile Olimpice au avut un dublu scop: i-au oferit lui Putin ocazia să promoveze superioritatea rusească în fața unui public global captiv, influențându-i astfel inteligența perceptivă, și i-au permis să-și expună propria percepție despre sine.

Din punctul lui de vedere, aceste motive erau cât se poate de legitime. În era postcomunistă, el considera că schimbă percepția globală asupra țării sale, astfel încât să nu mai fie văzută ca un regim opresiv și corupt, înclinat să susțină regimuri dictatoriale, să distrugă mediul, să masacreze animale nevinovate, să golească vistieria guvernului, să anexe cu forța foste teritorii sovietice, să se implice în manevre militare pe scară largă și să zdrobească drepturile civile sau orice altă formă evidentă de opoziție.[2]

Însă, poate cel mai important, Putin era hotărât să-și consolideze percepția asupra propriei persoane. Cum poți convinge pe cineva de ceva dacă nu crezi tu însuți în acel lucru? N-am nicio îndoială că președintele rus crede toate laudele care i se aduc. Și-a cultivat și hrănit imaginea unui tip dur, dar asta nu e doar simplă bravadă. Nu se consideră în secret ca un slăbănog de 45 de kilograme, iar imaginea lui nu este doar un „truc“, după cum a spus președintele Obama[3]. Aș spune că Putin crede în ceea ce spune despre el propria presă. Percepția lui despre sine și despre țara lui este un exemplu de „realitate greșită“ – o inteligență perceptivă delirantă.

Marea amăgire

În Occident, mulți dau vina pe guvern pentru tot ce merge prost – chiar și pentru aspecte care nu sunt sub controlul guvernului, precum prețurile la petrol, piața bursieră și Pokémon GO. În Rusia, majoritatea cetățenilor fac exact pe dos. În loc să dea vina pe Putin pentru rezultatele sale dezgustătoare în toate privințele, de la corupție la nerespectarea drepturilor omului, mulți ruși dovedesc o supunere oarbă față de puternicul lor conducător, considerând că de vină sunt partidul său și birocrația, nu el personal.

Cum e posibil așa ceva? Putin manipulează cu dibăcie inteligența perceptivă a compatrioților săi, folosindu-se de pasiunea culturală și istorică a Rusiei pentru lideri puternici. Și-a construit imaginea publică pe baza acestui principiu, care l-a ajutat să-și aleagă cruciadele. A implementat politici conservatoare, trăgând cu ochiul la creștinismul ortodox, și legi anti-defăimare la nivel național, ajungând chiar la punerea sub urmărire penală a trupei Pussy Riot pentru că protestase la adresa lui și cântase în Catedrala lui Hristos Mântuitorul din Moscova în 2012.[4]

Putin ştia că această tactică îi va impresiona pe oameni şi-i va întări popularitatea, căci o mare parte din populaţia Rusiei este conservatoare şi religioasă, în pofida anilor de guvernare comunistă.[5] Cruciada populară a lui Putin împotriva sodomiei îşi are originea în vremea ţarilor, care erau cunoscuţi oficial drept apărători ai credinţei ortodoxe. Ceea ce a funcţionat înainte de 1917 a început să funcţioneze din nou. Aspectele ţariste ale guvernării lui Putin au devenit foarte clare la reinaugurarea Frontului Popular Rusesc din Moscova, în iunie 2013. Frontul este o mişcare politică creată de Putin cu intenţia clară de a-l îndepărta pe preşedinte de partidul său extrem de nepopular, Rusia Unită. Când Putin a intrat în sală, mulţimea a început să scandeze frenetic „Poporul, Rusia, Putin“ – un slogan derivat clar din principiul ţarist „autocraţie, ortodoxie, naţionalitate“, care descria sistemul legitimităţii politice înainte de Revoluţia Comunistă din 1917.

Imagine de sine pe steroizi

Există câteva similitudini izbitoare între guvernarea lui Putin şi administraţia preşedintelui Donald Trump, inclusiv influenţa lui Trump asupra modului în care îl percep ceilalţi. Lucrul n-ar trebui să ne mire, având în vedere numeroasele comentarii publice şi din social media ale lui Trump din care reiese admiraţia lui faţă de Putin. În 2007, Trump i-a spus lui Larry King că, în opinia sa, Putin „se pricepe de minune să reclădească imaginea Rusiei şi să reconstruiască ţara în sine“. În 2013, a scris două postări pe Twitter despre el, o dată întrebându-se dacă preşedintele rus urma să fie „noul lui cel mai bun prieten“ şi a doua oară, dacă avea să participe la concursul Miss Universe de la Moscova. În campania sa prezidenţială, Trump a părut absolut încântat că Putin îl numise un „geniu“. Cei doi s-au întâlnit prima oară în faţa presei în vara anului 2017[6] şi păreau mai degrabă amici. A fost o scenă care părea desprinsă din Băieţi buni sau Clanul Soprano: Putin s-a aplecat spre Trump, arătând către ziarişti, şi l-a întrebat: „Ăştia sunt cei care te necăjesc?“ Trump a răspuns: „Da, ăştia“.

Oare preşedintele american urma conştient (sau poate subconştient) exemplul lui Putin pentru a-şi crea o anumită imagine şi a influenţa inteligenţa perceptivă a

conaționalilor săi? Posibil. La fel ca Putin, președintele SUA este profund preocupat de imaginea lui și a folosit tehnici similare pentru a crea percepția unei „guvernări puternice“ în ochii publicului (deși încă nu l-am văzut călărind la bustul gol). În esență, Trump spunea că este un „lider mare și puternic“ în virtutea asocierii continue cu aprecierea și admirația lui Putin față de el.

Urmările Olimpiadei de la Soci

Când Rusia a licitat pentru Olimpiada din 2014, costurile au fost estimate la suma relativ modestă de 10 miliarde de dolari (bine, modestă pentru niște jocuri olimpice), dar au ajuns la nivelul amețitor de 51 miliarde de dolari.[7] Pentru a reduce cheltuielile guvernului, Putin a pus costurile Olimpiadei în sarcina miliardarilor țării. Însă cheltuielile au scăpat de sub control chiar și pentru cei mai bogați dintre ruși, iar statul s-a angajat într-o schemă Ponzi de nivel înalt, folosind una dintre propriile bănci pentru a împrumuta bani miliardarilor, pe care aceștia îi donau apoi guvernului. Guvernul rus a inițiat 27 de investigații penale „oficiale“ cu privire la presupuse delapidări, dar nimeni n-a ajuns în instanță.

Și asta nu-i tot. Stadioanele strălucitoare și sălile de ultimă generație au fost gata abia după ce mii de muncitori imigranți au lucrat 24 de ore din 24, în cele mai deplorabile condiții, practic fără nicio zi liberă. Oricine îndrăznea să se plângă era concediat sau deportat.

Cei peste trei sute de mii de locuitori din Soci n-au dus-o cu mult mai bine. Au îndurat pene de curent zilnice, luni întregi fără apă curentă și poluarea generată de șantier. În jur de două mii de familii au fost forțate să-și părăsească locuințele pentru cauză de utilitate publică, și, în ciuda promisiunii celor mai verzi jocuri olimpice din toate timpurile, au fost doborâte mii de hectare de păduri bătrâne din Parcul Național Soci și dintr-un sit al patrimoniului mondial UNESCO aflat în apropiere.

Astăzi se știe că la Olimpiada de la Soci autoritățile ruse au pus în practică un program de doping, dându-le atleților ruși substanțe speciale pentru a le crește performanțele și falsificându-le apoi probele de urină pentru a acoperi faptele.[8] Au fost dopați cel puțin 13 medaliați ruși, printre care Aleksei Voevoda și

Aleksandr Zubkov, principalii rivali ai lui Steven Holcomb la concursul de bob. Rusia a câștigat mai multe medalii decât orice altă țară și niciun atlet nu a fost acuzat de dopaj în cursul jocurilor.

În 2014, Agenţia Mondială Anti-Doping a investigat Jocurile Olimpice de la Soci și a emis un raport care-l acuza pe Grigori Rodcenkov, cel ce se ocupase de testarea a mii de olimpici. Rusia a fost suspendată provizoriu din competițiile internaționale de atletism, iar multor atleți li s-a interzis participarea la Jocurile Olimpice de Vară din 2016 de la Rio de Janeiro.

În ciuda atenției de care s-au bucurat, Jocurile Olimpice de la Soci reprezintă un exemplu înfricoșător al modului în care un om a căutat cu orice preț să-și îmbunătățească imaginea publică și, în măsura influenţei pe care o exercita, a reușit. Doi ani mai târziu, în mai 2016, președintele rus a atins o popularitate-record de 82%, care includea și sprijin din partea partidelor aflate în opoziție. După toate cazurile flagrante de corupție, risipire a banului public și încălcare a legii, cum a reușit Putin, atât de implicat în organizarea Jocurilor de la Soci, nu doar să scape basma curată în timp ce alții au încasat-o, dar și să-și „umfle“ imaginea publică de lider puternic până la proporții colosale?

Arta transferului de proprietate: Putin fură inelul de Super Bowl al lui Kraft

Termenul „fotbal politic“ este cum nu se poate mai potrivit pentru a descrie relația bizară dintre Robert Kraft, miliardar și patron al echipei New England Patriots, și președintele rus Vladimir Putin.[9] Povestea începe în 2005, când Kraft a vizitat Palatul Konstantinovski din Sankt-Petersburg împreună cu președintele Citigroup, Sandy Weill, și s-a întâlnit cu Vladimir Putin. Ulterior, la știri s-a anunțat că Robert Kraft îi arătase lui Putin inelul dobândit cu ocazia câștigării celei de-a XXXIX-a ediții Super Bowl, organizată de Liga Națională de Fotbal American, inel pe care liderul rus l-a admirat, l-a pus în buzunar și s-a îndepărtat. Conform unor relatări ulterioare, Kraft se pare că nu i-a dat inelul de bunăvoie. După câteva luni, el spunea într-o declarație: „[…] am decis să-i ofer inelul ca simbol al respectului și admirației pe care le am pentru poporul rus și pentru guvernarea președintelui Putin“. În iunie 2013, într-un discurs susținut la

un eveniment din New York, Kraft a venit cu o nouă versiune a poveștii și l-a acuzat pe Putin că-i furase inelul: „Am scos inelul și i l-am arătat [lui Putin], iar el și l-a pus pe deget și a spus: «Aș putea să ucid pe cineva cu acest inel». […] Am întins mâna, iar el a pus inelul în buzunar, după care trei agenți KGB l-au înconjurat și l-au condus afară“. Kraft a fost atât de supărat de acest incident, încât l-a adus în atenția administrației Bush de la Casa Albă, care i-a răspuns că ar fi în avantajul relațiilor politice să considere inelul un cadou.

După ce această versiune a poveștii a ajuns în presă, Putin a afirmat că nu-și amintește să-l fi întâlnit pe Kraft și a venit cu o „propunere“: „Voi cere firmelor noastre să organizeze un eveniment de amploare, ca toată lumea să vadă ce obiect costisitor este inelul, din metal de calitate, cu piatră, încât să poată fi transmis din generație în generație în cadrul echipei ale cărei interese sunt reprezentate de domnul Kraft“. Când a fost întrebat din nou despre incident, purtătorul lui de cuvânt a sugerat că americanul minte și că poate are nevoie de „psihanaliză“. Deși situația rămâne controversată, inelul câștigat de Kraft la Super Bowl în 2005 se află în posesia lui Putin. În prezent este expus la Moscova, într-o bibliotecă din Kremlin care adăpostește cadouri. Nu se știe dacă Kraft s-a dus vreodată să-l vadă.

Realitatea influenței

Numeroase sondaje arată că poporul rus preferă un conducător puternic unei democrații solide.[10] Deși pare uluitor, e un lucru cât se poate de explicabil; secolele de condiționare istorică și culturală au modelat percepția oamenilor despre cum ar trebui să fie un conducător și cum interacționează acesta cu guvernul și cu oamenii. Putin este foarte conștient de asta și a influențat cu dibăcie inteligența perceptivă a poporului său; și-a construit și și-a menținut o imagine bazată pe realitatea colectivă a oamenilor despre cum trebuie să fie un lider.

De-a lungul anilor, președintele rus a încercat să-și creeze o imagine de bărbat puternic prin diverse activități imortalizate în numeroase fotografii – pescuit, scufundări în ape adânci, călărit, mers cu motocicleta, stins incendii din avion, scuba diving, rafting și chiar sedarea unui tigru.[11] Pentru a-și promova imaginea

la evenimente caritabile, a cântat din gură și la pian și și-a donat propriile tablouri. Un adevărat spirit renascentist!

E greu să ne închipuim că un președinte al SUA ar merge atât de departe pentru a transmite o imagine publică de o asemenea măreție. Poate că lui Theodore Roosevelt îi plăcea vânătoarea, dar era pasiunea lui privată; deși imaginea de vânător rezona într-un fel cu mentalitatea de pionier a americanilor, era o latură a personalității lui, nu o fațadă pe care a creat-o și a încercat să și-o promoveze. În iunie 1992, aflat în campanie electorală, Bill Clinton și-a pus ochelari de soare și a cântat la saxofon la The Arsenio Hall Show; deși l-a ajutat să câștige câțiva votanți, prezentându-i o latură amuzantă, a fost mai curând un act izolat de publicitate decât un proces sistematic de creare a unei imagini.[12] Cât a fost președinte, n-a mai cântat la saxofon la nicio altă emisiune TV nocturnă.

Liderul rus este atât de obsedat de propria imagine, încât simte nevoia să și-o consolideze cu orice ocazie. Fie că organizează jocuri olimpice, că e fotografiat ca un macho iubitor de drumeții sau că încearcă să se arate mai puternic decât un miliardar din SUA furând un simbol al sportului american, Putin a creat o viziune fantezistă despre sine care este acceptată de cea mai mare parte a poporului său. A exploatat inconștientul colectiv al rușilor și le-a oferit acea imagine a unui lider care era adânc înrădăcinată în mintea lor încă de pe vremea țarilor.

Oare Putin se vede așa cum este în realitate? Sau a distorsionat atât de mult realitatea, încât a ajuns să creadă și el în fațada pe care a creat-o? Neavând pe nimeni în preajmă care să-i bage mințile-n cap, crede probabil că imaginea lui fabricată este reală – deși nu putem fi absolut siguri de asta. Putem fi însă convinși că, atâta vreme cât își va menține imaginea de suprafață, va avea parte de sprijinul guvernului și al oamenilor săi, indiferent ce-ar face, pentru că acestora le place ce reprezintă el. Subconștient, au impresia că vor fi o nație puternică atâta vreme cât vor avea un lider care dă impresia unui om puternic.

Cuceritorul rus trăiește într-o lume artificială, iluzorie. Nu e un atlet profesionist – deși i-ar plăcea să fie văzut astfel, după cum o dovedesc fotografiile lui din 2017 în echipament de hochei –, dar în lumea sporturilor există celebrități care și-au folosit inteligența perceptivă ridicată pentru a ajunge la realizări deosebite, însă și vedete cu o inteligență perceptivă atât de redusă încât s-au prăbușit după ce au ajuns în vârf. În capitolul următor vom vorbi despre aceste aspecte și despre pericolele perceptive ale fanatismului fanilor.

Capitolul 6. Să facem mișcare

Inteligența perceptivă și sportul

Ne minunăm de atleții care pot să termine Maratonul de la New York în 2 ore și 20 de minute, să arunce o minge de baseball peste gard, la o distanță de 150 de metri, sau să coboare pe schiuri cu o viteză de 130 de kilometri pe oră. Indiferent că participi în competiții individuale, la jocurile olimpice sau practici un sport de echipă, pentru a deveni numărul unu în domeniul tău e nevoie de mult mai mult decât o moștenire genetică favorabilă, abilități fizice, o bună coordonare între mâini și ochi sau ore întregi de muncă și antrenament intens. Firește, toate acestea sunt foarte utile, la fel ca alți factori mai greu de măsurat, precum perseverența și hotărârea, dar, când vorbim de nivelul lui Michael Phelps sau al Serenei Williams, mai e și altceva în joc – și nu mă refer la steroizi anabolizanți.

Odată ce ajung în vârf, campionii par de neclintit, de neoprit și de neîntrecut ca încredere în ei și succes; dar ce au făcut pentru a ajunge acolo, mai exact? Și-au mâncat cerealele zilnic? Au înghițit câte cinci ouă crude, ca Rocky? Sau au folosit trucuri „norocoase“, precum Michael Jordan, care își punea șortul albastru de la North Carolina înainte de a-și îmbrăca echipamentul de la Chicago Bulls?

Indiferent dacă își dau seama sau nu, atleții despre care vorbim își folosesc la fiecare pas inteligența perceptivă – în forme diferite, în funcție de împrejurări și de persoană. În acest capitol am să vă explic de ce este esențial ca oricine face sport și mișcare să aibă o IP ridicată pentru a căpăta încredere în sine și a fi convins că munca sa asiduă merită atâta efort și suferință. O să descifrăm, de asemenea, de ce nivelul inteligenței perceptive îi face pe unii sportivi celebri și pe unele echipe să nu aibă succes, iar pe alții să ajungă în vârf doar pentru a se prăbuși de acolo. În fine, nu-i vom uita nici pe fanii fideli și înfocați, ale căror emoții, convingeri, acțiuni și tatuaje sunt influențate considerabil de realizările zilnice și anuale ale echipelor preferate, încât ajung să trăiască într-o lume imaginară din cauza inteligenței perceptive reduse.

Stimulați-vă creierul fără pic de cofeină

De zeci de ani ni se spune că activitatea fizică are efecte benefice pentru corp: menține greutatea, sănătatea sistemului cardiovascular, forța musculară, flexibilitatea, rezistența, potența sexuală și lungește durata vieții. La fel de important este modul în care activitatea fizică stimulează și interacționează cu creierul în nenumărate feluri vizibile și invizibile. Numeroase studii au arătat că exercițiile fizice contribuie la reducerea stresului și la îmbunătățirea stării de spirit, putând chiar combate efectele gândirii negative și ale depresiei.[1] De asemenea, cercetătorii sunt de părere că sporesc stima de sine și reduc percepția durerii. Prin urmare, la o zi sau două după următorul antrenament la sală, vă puteți repeta aceste beneficii în timp ce luați Advil și vă masați brațele și picioarele dureroase!

Modul în care creierul colectează aceste beneficii nu mai este un mister. În timpul activității fizice, organismul secretă substanțe numite „endorfine“, care se deplasează către receptorii din creier, le stimulează activitatea și creează ceea ce unii oameni percep drept un sentiment de euforie.[2] De fapt, unele endorfine au asupra creierului și a coloanei vertebrale un efect analgezic foarte asemănător cu al morfinei.

Acestea fiind spuse, trebuie să recunosc că, dacă ați prins rădăcini pe canapea, probabil că puterea științei nu e suficientă pentru a vă inspira să faceți mișcare. Realitatea este că mulți dintre noi nu pot suferi sportul, deși îi recunosc beneficiile. După o perioadă în care n-am mai făcut mișcare, se întâmplă contrariul: creierul devine leneș, ne simțim apatici, mușchii se atrofiază și ne este groază să ne punem echipamentul. Mintea noastră vizualizează un antrenament plin de eforturi inutile și chinuitoare: drumul lung până la sală, exercițiile plictisitoare de încălzire, așteptarea enervantă să se elibereze aparatul dorit, trosnetul articulațiilor înțepenite, durerile musculare cauzate de acidul lactic, efortul disperat de a ne recăpăta suflul, fruntea transpirată. Mușchii nefolosiți de atâta vreme refuză să coopereze, și ne fabricăm tot felul de scuze pentru care nu putem sau n-ar trebui să mergem la sală: „O să-mi redeschidă rana aia veche de la fotbal“, „N-o să mă întorc la timp să văd Dr. Phil“, „E prea frig afară“ și așa

mai departe, până când ne prăbușim pe canapea, cu telecomanda într-o mână și o gogoașă în cealaltă. Endorfinele noastre lâncezesc, ne simțim mai somnoroși ca niciodată și ne chinuie vinovăția. „Mâine“, ne spunem. „Mâine o să fac dublu.“

Dacă vă numărați printre cei care au tendința să amâne la nesfârșit, iar abonamentul vostru din ianuarie la sală a rămas neatins din prima zi a lui februarie, știți, în adâncul sufletului, că nu aveți de gând să mergeți la sală nici „mâine“, nici poimâine, nici răspoimâine. De ce? Fiindcă mintea voastră a asociat deja mișcarea cu tot felul de gânduri negative, reducându-vă inteligența perceptivă prin faptul că v-a făcut să acceptați o perspectivă distorsionată drept realitate.

În schimb, dacă ați exersa o dată pe săptămână, apoi de două ori și, treptat, ați ajunge să exersați de cinci sau șase ori, în mintea voastră s-ar petrece cu totul altceva. În loc să vă imaginați gâfâind pe banda de alergat, ați începe să vă gândiți la alte lucruri: cât ați slăbit, cât de bine arătați în oglindă, ce costum sau rochie nouă v-ați cumpăra pentru silueta aceasta zveltă. Unii devin atât de absorbiți de exercițiile fizice, încât încep să meargă compulsiv la sală. De ce? Fiindcă s-au simțit bine la și după antrenament – și fiindcă mișcarea a ajuns să fie asociată cu amintiri și imagini ale unor senzații pozitive și unor recompense.

Acum imaginați-vă că sunteți un sportiv profesionist sau de elită care se antrenează istovitor mai multe ore zilnic. În acest caz, motivația de a exersa mai mult, mai intens și mai repede nu se reduce la beneficiile menționate; în joc sunt existența voastră, reputația, familia, moștenirea, sponsorii, aspirațiile de o viață, victoriile și înfrângerile din trecut. Creierul și corpul sportivilor profesioniști sunt condiționate prin repetiție – și de solicitările antrenorilor – să știe ce înseamnă un program rigid de exerciții intense, iar ei și-au creat în minte o anumită imagine despre rezultatul final. În această privință, inteligența perceptivă devine o hartă care-i ghidează în călătoria lor, reamintindu-le, conștient și subconștient, de ce trebuie să facă eforturi și mai mari zilnic.

Pentru profesioniști, sportivii de elită și împătimiții exercițiilor fizice, mișcarea constantă are un efect asupra creierului: îmbunătățește activitatea materiei albe. Poate că ați auzit despre materia cenușie, cu care procesăm informații și care ne controlează simțurile.[3] Materia albă, despre care probabil că n-ați auzit, reprezintă aproximativ 60% din creier și joacă rolul de țesut conjunctiv sau sistem de comunicare pentru materia cenușie. Potrivit datelor științifice actuale, dacă nu facem suficientă mișcare, materia albă începe să se deterioreze, cu

timpul apar probleme de memorie, iar capacitatea de a procesa informații vizuale și auditive scade. Odată afectate aceste funcții, voința ne scade și ea, afectându-ne inteligența perceptivă; nu ne mai amintim detalii, deci ne agățăm cu încăpățânare de vechile percepții. De câte ori n-ați văzut cupluri în vârstă certându-se în legătură cu câte un lucru banal din trecut, de pildă, dacă motanul de mult decedat al mătușii Fern se numea Sam sau Max?

Însă, dacă facem sport frecvent, cu timpul, materia albă devine mai rezistentă, producând o memorie mai bună, o mai mare acuratețe a percepțiilor și scăderea riscului de demență și de Alzheimer. Un studiu recent a arătat că, în cazul subiecților de peste 70 de ani activi fizic, starea materiei albe era mai bună decât în cazul celor sedentari, deseori chiar și mai tineri.[4] Iar în cazul celor care fac mișcare constant, inteligența perceptivă poate ajunge la niveluri incredibile; din moment ce se mențin în stare bună, materia albă și țesutul conjunctiv tind să fie mai precise și mai focalizate când vine vorba de interpretarea realității și de capacitatea de a o distinge de fantezie. Oamenii aceștia pot vizualiza și descrie un eveniment cu maximă precizie, indiferent dacă s-a petrecut cu ani în urmă sau asistă la el în prezent. E foarte posibil să se conecteze la emoțiile trăite în acele momente și să le transmită cu o acuratețe extremă. Chiar și numai pentru acest lucru merită să lăsați deoparte gândul la crampe musculare sau palpitații și să vă îndreptați către sala de fitness, nu-i așa?

Încrederea în sine și percepția în sport

În sport, a avea o inteligență perceptivă ridicată înseamnă a te vedea ocupând un anume loc. Vă simțiți relaxați și încrezători în abilitățile voastre? Sau vocea interioară vă spune: „Ah, nu, data trecută aruncătorul m-a scos din joc de patru ori – o să mă facă din nou de rușine, sunt sigur“. În acest caz, ați pierdut chiar înainte de a începe partida.

Într-un experiment, 23 de voluntari au fost puși să trimită o minge în poartă de la linia de zece yarzi a unui teren de fotbal american.[5] După încălzire, li s-a cerut să estimeze înălțimea și lățimea porții cu ajutorul unui model la scară redusă al acesteia, alcătuit din țevi de PVC. Apoi fiecare a lovit mingea de zece ori și, imediat după lovitura finală, a repetat măsurătoarea perceptivă.

Rezultatul a fost uimitor. Înainte de a executa loviturile, ambele grupuri au perceput la fel mărimea porții (întâmplător, în mod incorect). După cele zece lovituri, cei care obținuseră performanțe slabe – care avuseseră două sau mai puține lovituri reușite – au perceput poarta cu circa 10% mai îngustă decât înainte, iar bara orizontală a porții li s-a părut prea înaltă. În schimb, cei care reușiseră cel puțin trei lovituri au perceput poarta cu circa 10% mai largă. Cu alte cuvinte, performanțele obținute influențează modul în care vedem lumea și ne determină inteligența perceptivă.

Într-un alt studiu, câteva canotoare de elită au participat la un test pe un aparat de vâslit cunoscut drept ergometru. Cercetătorii le-au comunicat sportivelor dintr-un grup că au o viteză mai mare decât cea reală. Celuilalt grup i s-a spus că are o viteză mai mică. Rezultatele sunt fascinante: canotoarele din primul grup au micșorat viteza, crezând că nu o pot menține, iar cele din al doilea grup au procedat invers – au accelerat. Percepțiile ambelor echipe au fost greșite din cauza informațiilor incorecte primite, care le-au afectat direct performanța.

Se știe că mintea ne ajută când suntem nemulțumiți de performanțele noastre sau simțim nevoia să le justificăm într-un fel sau altul. Un fotbalist care pierde un punct pe care l-ar fi putut obține cu ușurință poate să dea vina pe vântul puternic și să devină convins că așa s-a și întâmplat. Însă această adaptare are un temei evoluționist. Dacă cineva percepe o poartă mai mare sau mai mică decât în realitate, poate să-și corecteze greșeala și să țintească mai precis data viitoare.

Presupunând că suntem sănătoși mintal și nu am suferit leziuni neurologice, percepția noastră conștientă despre lume este stabilă. Atenția la obiectele din jur depinde de tăria, încrederea, fricile, dorințele noastre și de alți factori variabili. Însă există lucruri pe care un sportiv le poate face subconștient pentru a-și îmbunătăți performanțele fizice.

Gândirea vizuală

În lumea sporturilor de azi probabil că nu există niciun practicant profesionist care să nu fi încercat să se vizualizeze într-un fel sau altul pentru a obține performanțe mai bune.[6] La prima vedere, pare o aiureală, dar vizualizarea

propriei persoane este o metodă eficientă pentru mulți sportivi. Simplu spus, este o tehnică de a crea imagini mentale care ne ajută să ne transformăm în realitate cele mai intime gânduri, dorințe și scopuri. Nu este folosită doar de sportivi; poate fi aplicată de oricine se pregătește să se implice într-o anumită activitate, de la angajații care urmăresc o promovare la actorii care dau o probă pentru un rol important.

Vizualizarea nu ține neapărat de gândirea pozitivă sau de visare („Dacă faci asta, o să obții rezultate“), ci este mai curând o metodă de a ne îmbunătăți concentrarea, memoria și percepția. La baseball, de exemplu, a lovi mingea este o abilitate utilizată repetat, care necesită, printre altele, o poziție adecvată, un mod anume de a-ți lua avânt, flexarea extrem de rapidă a încheieturilor și o coordonare extraordinară între mâini și ochi. Dacă vă vedeți de multe ori coborând bâta corect și cu fermitate, creierul vostru va traduce acea imagine vizuală și o va stoca până în momentul în care o să vă vină rândul să acționați în teren. Multe exerciții de vizualizare presupun imaginea rezultatului final – mingea care trece prin coș, pucul care intră în poartă și așa mai departe. Când își închipuie că realizează cu succes o activitate, sportivul creează și o fantezie pentru a procesa acele cadre mentale și a le derula din nou ori de câte ori e nevoie; fantezia devine realitate pentru că mintea a văzut-o ca și cum s-ar întâmpla aievea și îi semnalează corpului ce are de făcut, ceea ce sporește încrederea în sine. Cum să nu fie sortită să se înfăptuiască dacă ați derulat-o în minte de nenumărate ori, cu un rezultat fericit?

Am avut privilegiul să mă consult cu prietena mea Pam Shriver, jucătoare profesionistă de tenis, înscrisă în Hall of Fame, pe tema imagisticii mentale.[7] Deși a recunoscut că în anii 1980, perioada ei de glorie, aceasta nu prea se practica, Shriver efectua totuși o formă de vizualizare „în timp ce juca tenis, mai des decât înainte de meci“. Știa prea bine că forța și sursele ei de venit depindeau de cât de bun îi era serviciul. „Serviciul era cea mai importantă lovitură din repertoriul meu. Dacă serveam prost, mă afecta mai mult decât oricare alta“, spune ea. „Poate că unii [jucători de tenis] își vizualizează tehnica, dar eu îmi vizualizam serviciul, lovitura și unde avea să ricoșeze mingea… Am căpătat atâta încredere în serviciul meu, încât puteam să lovesc și o monedă.“

Cum să ajungi în formă maximă

Am stabilit că, pe termen lung, activitatea fizică intensă activează celulele albe din creier și că tehnica vizualizării ne ajută să includem imagini victorioase în filmul nostru mental. Dar mai există un factor decisiv care-i permite unui sportiv să devină, din bun, extraordinar și apoi legendar: capacitatea de a intra în formă maximă, succesul. Sportivii vorbesc despre această stare ca și cum ar fi un loc real, un tărâm utopic la care ajung doar cei mai buni profesioniști și sportivii de elită. Când un sportiv se află în această stare, totul se petrece cu ușurință și naturalețe: faptele eroice par să fi fost menite să se întâmple. Bâta de baseball pare mai ușoară, mingea pare mai mare și se mișcă, ai zice, cu încetinitorul, ca în scena din filmul Născut învingător (după romanul lui Bernard Malamud).[8] Iar acest lucru nu e valabil doar pentru jucătorii de baseball din liga mare: la hochei, poarta pare mai largă; la baschet, coșul pare mai jos; la schi, pantele înzăpezite par nori. Suntem fascinați de asemenea sportivi fiindcă ne dau impresia unei poezii în mișcare, iar în acele momente par de neoprit. Ai zice că sunt înconjurați de o aură, ca și cum ar fi fost predestinați. Să fie starea aceasta doar un clișeu sau există o cale precisă de a ajunge acolo? Oare e suficient să avem un fel de Google Maps în creier pentru a sfârși în acest loc miraculos?

Poate că nimeni, în toată istoria sportului profesionist, n-a petrecut mai mult timp în această stare magică decât fosta vedetă NBA Michael Jordan. Acest lucru i se datorează, cel puțin parțial, specialistului în psihologie sportivă și în meditație George Mumford, autor al cărții The Mindful Athlete (Sportivul conștient).[9] Deși metodele sale de lucru cu vedetele NBA implică și elemente de vizualizare – de pildă, își imaginau coșul de baschet înainte de a arunca mingea și anticipau ce avea să se întâmple chiar înainte să intre în coș –, Mumford duce ideea mult mai departe, învățându-i cum „să fie prezenți în clipa de față“ folosind diverse tehnici de meditație deprinse de la Jon Kabat-Zinn. Nu e ușor: nu seamănă câtuși de puțin cu a învăța să driblezi sau să arunci la coș. Sunt necesare nenumărate ore de practică și sesiuni de meditație, iar sportivii nu au nevoie doar de minți concentrate și clare, ci și de capacitatea de a-și dezactiva toate celelalte gânduri după voie. Pare cel puțin paradoxal și poate chiar de-a dreptul absurd. De ce ar trebui jucătorii NBA sau WNBA să se detașeze de mintea lor conștientă în timpul jocului? N-o să-i învârtă pe degete cealaltă echipă?

Totuși, dacă face asta, sportivul își poate accesa direct subconștientul. Poate să se detașeze de vacarmul din capul lui – o dispută cu partenera sau partenerul,

friptura din seara aceea de la un restaurant de lux, comentariul sarcastic al unui jurnalist în ziarul din ziua anterioară, țipetele asurzitoare ale mulțimii – pentru a accesa imaginile pe care le-a repetat în timpul meditațiilor.

Pentru Michael Jordan, „a fi în joc“ însemna capacitatea de a accesa acele rezervoare profunde ale intuiției și de a ști exact ce mișcare să facă, într-o fracțiune de secundă. Un om ca el, cu o inteligență perceptivă neobișnuit de ridicată (prin abilitatea de a crea o imagine mentală și a o transpune apoi în realitate), o intuiție inegalabilă și o ambiție imensă, nu avea nevoie de nicio deliberare conștientă. Jordan pur și simplu accesa imaginile salvate anterior și le aplica în momentul potrivit. Pentru că mintea conștientă fusese lăsată deoparte, subconștientul prelua controlul, creând un circuit direct între sistemul nervos și cel muscular, fără nimic care să tulbure acest proces. Jordan intra astfel în formă maximă spontan, planând deasupra și în jurul adversarilor, de parcă ar fi fost posedat.

Mulți sportivi contemporani și-au găsit propriile metode de a-și crea realitatea dorită cu ajutorul inteligenței perceptive. Jucătorul de biliard Will DeYonker, care suferă de o tulburare din spectrul autismului, are darul de a vedea în minte imagini tridimensionale când încearcă o lovitură complexă și le reprezintă în diagrame pe care le poartă cu sine în turnee și la evenimente.[10] Renumitul surfer Laird Hamilton, care a înfruntat și valuri de 20 de metri, vorbește pe larg despre cum își intră în formă maximă. Multipla medaliată olimpică Kerri Walsh Jennings, care a câștigat mai multe turnee de volei pe plajă decât oricine altcineva, a fost văzută meditând și făcând antrenamente mentale.[11] Steven Holcomb, cel mai cunoscut pilot de bob din istoria SUA, se vizualiza în cele mai mici detalii luând curbele fiecărei pârtii de bob din lume. Când urmează să „bată mingea“, Tommy Pham din echipa de baseball St. Louis Cardinals, un pacient cu keratoconus, își imaginează cum mingea zboară din mâna aruncătorului și o urmărește până la el. Toate aceste exemple ne arată că, deși o formă fizică excelentă e foarte importantă, accesarea celor mai profunde cotloane ale minții prin vizualizarea succesului poate propulsa o vedetă la niveluri incredibile de performanță.

Jucătorii folosesc aceste tehnici și pentru a-și scoate adversarii din ritm. Pam Shriver recunoaște că, la fel ca orice jucător profesionist de tenis, are zile în care nu se simte în formă, iar jucătoarea din cealaltă parte a terenului o face praf. „Poți să fii răcit sau pur și simplu să nu te simți bine“, spune ea. „Sunt chestii mărunte pe care le poți face. Poți să ceri o pauză și să stai pe scaun, ca să-ți scoți

adversarul din ritm.“ Cu alte cuvinte, dacă te confrunți cu un adversar aparent invincibil care e în formă maximă, trebuie să găsești o cale de a-i întrerupe filmul din minte. Când îi dizolvi concentrarea, îi separi mintea de corp, și atunci rivalul revine la starea de conștiință deplină, în care poate fi distras sau asaltat de îndoieli. Pentru a învinge și a reduce inteligența perceptivă a unui profesionist aflat la apogeu și în formă maximă, e nevoie de campioni adevărați care să aibă curajul, concentrarea și tăria de a riposta cu același tip de arme.

Forma maximă nu este rezervată doar sportivilor profesioniști și de elită – și nici măcar doar sportivilor în general. Fiecare dintre noi este mai mult sau mai puțin în formă, într-un anumit domeniu. Eu, când fac operații pe ochi, sunt atât de concentrat, încât nici măcar nu observ dacă în jurul meu există camere de luat vederi sau observatori. Este ca și cum aceste obiecte sau persoane nici n-ar exista. Inteligența mea perceptivă blochează tot ce e în jur și nu mai percep decât ceea ce se află sub lentila microscopului. Vi s-a întâmplat să fiți atât de adâncit în lectura unei cărți încât să nu auziți când vă strigă cineva? Starea aceasta este accesibilă aproape oricui, iar dacă practicați concentrarea pentru a pătrunde și a rămâne în această stare după voie, vă veți cultiva inteligența perceptivă.

Munca în echipă și victoria țin de inteligența perceptivă

Auzim deseori despre cupluri în care partenerii își citesc gândurile reciproc și fiecare dintre ei anticipează ce urmează să facă sau să spună celălalt; ni se întâmplă uneori mie și soției mele. Shriver are multe de spus pe această temă. Deși a fost o jucătoare de tenis excelentă, se remarca mai ales când juca partide de dublu. De-a lungul carierei, a câștigat nu mai puțin de 112 partide de dublu, dintre care în 79 a jucat împreună cu nimeni alta decât celebra Martina Navratilova.[12] Sigur, unii ar putea spune că succesul lui Shriver se datorează exclusiv Martinei – cea mai bună jucătoare de tenis din vremea aceea –, dar cum se explică atunci cele 33 de partide câștigate când a avut alte partenere? Și de ce ar fi ales-o cea mai cunoscută jucătoare din lume dacă n-ar fi considerat-o competentă (cum și era)?

Dacă vreți să construiți o echipă câștigătoare, mai întâi trebuie să alegeți jucătorii potriviți și un antrenor bun. Apoi, fiecare membru are nevoie de disciplina unui program dur de antrenamente de forță, exerciții și mișcări repetitive în pregătire pentru ziua meciului. Antrenorii țin discursuri despre „munca în echipă“ și „buna comunicare“, însă există câteva aspecte pe care nu le pot controla pe teren: sinergia, ritmul și conexiunea constantă între jucători. Shriver își amintește legătura aparte pe care o avea cu Navratilova pe teren: „Totul decurgea extrem de intuitiv. Rareori primeam semnale neclare. Dacă mingea ajungea deasupra capului meu, știam că ea o să fie pe fază și o s-o prindă. Fiecare dintre noi știa ce va face cealaltă. Ne citeam reciproc starea de spirit“.

Shriver avea o încredere fantastică în capacitatea ei de a-și citi partenera și de a reacționa în funcție de ea. Aici e ceva mai mult decât încredere în celălalt sau unirea talentelor. Cred că Shriver și Navratilova, la fel ca membrii tuturor perechilor și echipelor de succes, aveau capacitatea de a pătrunde una în mintea celeilalte. Prin cuvintele folosite – „intuitiv“ și „ne citeam reciproc starea“ –, Shriver sugerează că vedea clar cum va reacționa colega ei în diverse împrejurări. În mintea ei erau stocate secvențe vizuale din cei opt ani și jumătate în care jucase partide de dublu, pe care le putea reda într-o fracțiune de secundă, la fel ca Michael Jordan când plutea în aer către coșul de baschet.

Cele mai bune echipe sportive din toate timpurile – de la New York Yankees din 1927 la Montréal Canadiens din 1976–1977 și la Chicago Bulls din 1988 – au avut parte de această combinație rară de abilități fizice, leadership, rezistență și muncă în echipă. Membrii lor se completau ca abilități și temperamente (așa erau cei doi yin și yang ai echipei Yankees, celebrii Babe Ruth și Lou Gehrig). În privința inteligenței perceptive, toate aceste echipe aveau o încredere extraordinară în victorie, precum Navratilova și Shriver, toți membrii lor împărtășeau viziunea că vor câștiga toate partidele. De fapt, victoria din 1927 a Yankeilor a fost un rezultat atât de previzibil – echipa câștigase 110 meciuri dintre cele 154 jucate, cu 19 mai mult decât Philadelphia Athletics, aflată pe locul al doilea –, încât legenda spune că adversarii ei din World Series, Pittsburgh Pirates, s-au simțit extrem de intimidați doar privindu-i pe Yankees cum se antrenau în ziua premergătoare primului meci.[13] (Yankees a câștigat toate meciurile seriei.)

Viziunea comună a victoriei nu este doar o chestiune de talent sau de mândrie, deși cu siguranță că și acestea au rolul lor. Echipa feminină de baschet a Universității din Connecticut (UConn) – care a câștigat nu mai puțin de

11 campionate din divizia National Collegiate Athletic Association (până acum!)***** – nu duce lipsă nici de una, nici de alta, dar a câștigat în mod repetat cu o sumedenie de jucătoare talentate, pe o perioadă îndelungată.[14] Cu siguranță că echipa are darul de a recruta în permanență cele mai valoroase talente, însă antrenorul Geno Auriemma știe cum să țină toate egourile sub control și să pună în valoare aptitudinile fiecărei jucătoare. Pentru el este importantă mentalitatea victoriei permanente: „Corect sau incorect, nu e suficient să câștigi. Percepția noastră este că, dacă nu ajungem în turneul final, asta înseamnă că a fost un sezon prost“. Echipa a devenit atât de puternică, încât i-a făcut pe unii ziariști să le acuze pe jucătoare că „dăunează jocului“, iar ziarul The Republican din Springfield, Massachusetts, a refuzat să tipărească scorurile deoarece, după spusele ziaristului Ron Chimelis: „Pentru mine este ca și cum am tipări votul final al unor alegeri necontestate“.[15]

Rataţii simpatici: cea mai rea formă de IP împărtășită

Așa cum membrii unei echipe de succes își cultivă permanent o viziune a victoriei, și reciproca poate fi adevărată în cazul unei combinații nereușite de jucători: imaginea înfrângerii se întipărește atât de adânc în mentalitatea echipei, încât devine contagioasă și jucătorii nu mai fac nimic bine. Mulți își amintesc gafele comice ale veșnicilor învinși simpatici din seria de filme Drumul spre victorie, de pildă. Un exemplu real este, an de an, echipa de baschet Philadelphia 76ers din NBA.

Echipa de baseball New York Mets, înființată în 1962, a fost un exemplu perfect de antitalent contagios. Juca atât de prost, încât cele 120 de partide pierdute nu dovedesc decât în parte cât a fost de jalnică. Printre cele mai rușinoase isprăvi ale ei se numără 210 erori, o medie a loviturilor de 0,24, doi pitcheri care au pierdut 20 de partide (iar un al treilea, Jay Hook, a pierdut 19!) și o partidă în care un pitcher al echipei Dodgers, Sandy Koufax, a făcut primul meci în care nu i-a lăsat să marcheze niciun punct lor.[16] Evident, au pierdut ultimul joc al sezonului în urma a trei out-uri la rând care le-au zdrobit orice speranță de a-și reveni în repriza a opta. A fost nevoie de șapte ani îndelungați, de un aruncător pe nume Tom Seaver și de abilitățile manageriale ale lui Gil Hodges pentru a le transforma mentalitatea și a crea un mediu profesionist, care au culminat cu

celebra „Miracle Mets“ din 1969.

Stele căzute

Uneori, cu cât un sportiv are realizări mai mari şi atrage mai mult atenţia publicului, cu atât articolele despre el sunt mai dezgustătoare. Iată o listă incredibilă, în ordine aleatorie, a unor talente deosebite din sport care au căzut în dizgraţie din cauza diverselor acuzaţii care li s-au adus: crimă (O.J. Simpson), jocuri de noroc (Pete Rose), consum de steroizi (Mark McGwire), dopaj (Lance Armstrong), abuz de substanţe interzise (Lamar Odom), viol (Mike Tyson), infidelitate şi promiscuitate extremă (Tiger Woods), hărţuire sexuală (Kobe Bryant şi Lawrence Taylor), organizarea de lupte de câini (Michael Vick) şi aşa mai departe. De ce oare dau de bucluc atâţia sportivi iluştri?

Sportivii sunt formaţi să aibă o anumită viziune. Cu riscul de a generaliza, cred că sunt întărâtaţi constant de antrenorii de la cluburi şi din liceu, de părinţi şi de fani, care le încurajează agresivitatea. Ani întregi, văd în minte un film al victoriei şi o imagine de sine a perfecţiunii şi a superiorităţii care se infiltrează şi în alte aspecte ale vieţii lor. O IP ridicată în materie de victorii duce la o IP redusă în viaţa cotidiană; altfel spus, unii sportivi trăiesc cu iluzia că sunt imuni la normele sociale şi că îşi pot permite orice.

N-a existat, poate, niciun sportiv care să-şi motiveze echipa mai mult decât chipeşul fundaş Joe Namath, jucător de fotbal american înscris în Hall of Fame, care a prezis cu aroganţă victoria echipei New York Jets în competiţia Super Bowl din 1969–1970 în faţa adversarilor mai puternici de la Colts şi care, ţinându-şi promisiunea, le-a oferit unul dintre cele mai neaşteptate scoruri din istoria sportului. Însă idol al generaţiei sale şi un fel de sex-simbol în tinereţe, Namath avea o inteligenţă perceptivă care asocia talentele lui sportive cu răsfăţurile succesului – în principal femei şi alcool. Poreclit „Broadway Joe“ pentru flerul şi eleganţa sa, Namath a fost surprins de camerele de luat vederi în stare de ebrietate făcându-i avansuri reporteriţei Suzy Kolber într-un stil pe care niciun fan al sportului n-are cum să-l uite.[17]

Căderea în dizgraţie a lui Namath şi a atâtor vedete aparent imune a fost abruptă.

Accesul la bani, alcool, sex și droguri este extrem de tentant pentru unii sportivi, ale căror emoții necontrolate se combină cu o inteligență perceptivă redusă și cu un nivel ridicat de testosteron. Acești sportivi, care s-au convins că sunt invincibili în branșa lor, nu pot separa instinctele ce le-au adus succesul pe teren de comportamentul din viața particulară. Iluzia invincibilității le afectează profund inteligența perceptivă în tot ce nu ține de abilitățile lor sportive și îi determină să facă alegeri proaste, cu consecințe dezastruoase. Inteligența perceptivă le dă, dar le și ia.

De-a lungul anilor, doar câțiva sportivi au reușit să se răscumpere – cel puțin față de unii fani. Mark McGwire, care a recunoscut că luase substanțe interzise pentru a-și crește performanțele, a fost reprimit în liga majoră ca antrenor de rezervă pentru echipa St. Louis Cardinals. Mike Tyson a fost apreciat pentru rolul său din filmul Marea mahmureală și, cel puțin în aparență, a devenit un fel de familist reformat. După ce a fost închis pentru abuz asupra animalelor, Michael Vick și-a plătit datoriile și s-a întors în liga națională de fotbal american. Acum citește anunțuri de interes public ca să strângă bani pentru cățelușii abuzați. (Nu, nu-i adevărat – asta am inventat-o eu. Îmi plac enorm câinii.)

În cazul altora – precum Pete Rose și încercarea lui fără sfârșit de a fi primit în Baseball Hall of Fame –, iertarea și izbăvirea n-au fost posibile din propria lor vină. Când este în joc integritatea jocului și sunt afectați membrii echipei, consecințele tind să fie mai severe și de durată. Mă îndoiesc că Lance Armstrong, singurul care a câștigat Turul Franței de șapte ori, își va putea recăpăta vreodată reputația. Pe lângă faptul că toți cicliștii au impresia că Armstrong le-a trădat, le-a subminat și le-a otrăvit sportul fiindcă s-a dopat, mai grav este că și-a încurajat coechipierii să procedeze la fel. În această situație, dorința comună de a câștiga a devenit atât de frenetică și de distorsionată, încât ceilalți s-au simțit obligați să urmeze îndemnul lui Armstrong, iar mulți dintre ei au plătit un preț mare pentru că s-au lăsat absorbiți în aceeași viziune.

Frenezia de suporter ne e scrisă în ADN și pe tricouri

Am văzut cu toții cum fanii de pe stadioane și chiar cei care urmăresc evenimentele de acasă se pictează pe piept, își vopsesc părul și se tatuează pentru

a transmite lumii iubirea și devotamentul lor deplin față de echipele și jucătorii preferați. Asemenea sportivilor pe care-i susțin sau înjură, suporterii au amintiri profunde de pe vremea când stăteau în tribune în copilărie, purtând tricourile echipei preferate, alături de frații mai mari, de părinți și de bunici. Comedianul Jerry Seinfeld glumea că „ținem cu hainele“, nu cu echipele sau jucătorii profesioniști, căci aceștia își schimbă orașul foarte des, însă noi continuăm să susținem jucători noi care poartă aceleași echipamente.[18] Generațiile de suporteri ai echipelor New York Yankees și Red Sox – precum și maniacii fotbalului american din Green Bay, Pittsburgh și Oakland – s-ar putea să nu fie de acord, mergând chiar până acolo încât să afirme că spiritul și culorile echipei preferate le sunt gravate în ADN. Devotamentul față de o echipă nu este specific sporturilor americane: fanaticii fotbalului din Manchester și Liverpool se iau la harță în baruri la auzul celui mai neînsemnat cuvânt de denigrare a echipei preferate, ce pare să-i deranjeze mai mult decât o insultă la adresa propriilor părinți. Și nu vă sfătuiesc să stați în calea înrăiților fani ai Montréal Canadiens când sărbătoresc o victorie importantă. În asemenea cazuri, percepția suporterilor e atât de strâns legată de emoțiile lor, încât inteligența lor perceptivă distorsionată poate avea consecințe grave. Rețineți: „fan“ este o prescurtare de la „fanatic“.

Dacă sunteți fan al echipei New York Yankees, sunteți atrași de tradiția tricourilor cu dungi, a inelelor de campion, a meciurilor fabuloase și a unor incredibili jucători de Hall of Fame precum Babe Ruth, Lou Gehrig, Mickey Mantle, Yogi Berra și Reggie Jackson. Cel mai recent în canon au fost adăugați Derek Jeter și Mariano Rivera. Instituția Yankees este conștientă de existența acestei tradiții, adânc înrădăcinată în imaginația fanilor, și, ca urmare, mizează pe ea în reclame, în activități comerciale și în prețul locurilor la stadionul din Bronx.

Unele echipe care au trecut prin perioade aparent nesfârșite fără vreun titlu – precum Boston Red Sox și Chicago Cubs – continuă să aibă o sumedenie de suporteri care se mândresc cu ele chiar și în vremurile cele mai rele. Dar, ani întregi, mințile acestor fani au fost pline de înjurături, de imagini ale mingilor care treceau printre picioarele jucătorilor sau erau interceptate de spectatori și de pierderi zdrobitoare în ultimele reprize. Înainte ca Red Sox și Cubs să aibă momentele lor de glorie mult așteptate, suporterii au suferit în mod inimaginabil și chiar tragic; acest lucru și-a pus amprenta asupra inteligenței lor perceptive, provocându-le suferințe intense care le-au afectat relațiile și cariera decenii la rând.

Pentru mulți, asocierea cu o echipă învinsă a dus la scăderea dramatică a stimei de sine și chiar la depresie. Timp de 86 de ani, fanii Boston Red Sox au suferit îngrozitor, până când, în cele din urmă, echipa a rupt miraculos „Blestemul lui Bambino“ (Babe Ruth) în 2004, învingându-și adversarii cei răi, pe Yankees, în Campionatul Ligii Americane și apoi spulberându-i pe Cardinals în World Series. Se poate spune că, de atunci, suporterii echipei Boston Red Sox își caută o nouă identitate care să nu fie asociată cu înfrângerea; din moment ce se pot lăuda cu o echipă care a câștigat de curând trei trofee World Series, nu mai pot adăuga o perspectivă autocompătimitoare. E posibil ca în Boston vânzările de antidepresive să fi ajuns la un minim istoric (mai ales datorită succesului continuu al echipei New England Patriots!).

Firește, au existat comportamente extreme ale unor suporteri a căror mentalitate e prea strâns legată de echipele lor și de victorie. Cei care răstoarnă automobile după o victorie (sau o pierdere devastatoare) sunt fanatici în cel mai periculos sens al cuvântului. Și-au pus toate speranțele și visurile în victoria echipei preferate, iar această încărcătură emoțională a tot crescut, ajungând să dea pe dinafară. Steve Bartman, fanul echipei Cubs care a interceptat o minge în cursul unei partide post-sezon din 2003 de pe stadionul Wrigley, a primit amenințări cu moartea.

Poate cea mai tragică poveste despre cum se poate manifesta inteligența perceptivă scăpată de sub control a unui fan s-a petrecut într-un bar din Columbia, în 1994, când jucătorul de fotbal Andrés Escobar Saldarriaga a fost împușcat de nu mai puțin de șase ori.[19] Echipa lui pierduse Cupa Mondială după ce el dăduse autogol. E posibil ca cei trei ucigași să fi avut legături cu un cartel de droguri și nevoia de a răzbuna niște pierderi la jocuri de noroc, dar nu e nicio îndoială că în spatele acestei crime demne de Nașul stă un sentiment fanatic de mândrie națională și de echipă.

Dacă aveți impresia că miliarde de suporteri din lume își văd echipele preferate prin prisma unei inteligențe perceptive extrem de distorsionate, citiți mai departe pentru a descoperi cum și de ce o mulțime de oameni susțin că văd lucruri înfricoșătoare în farfurie.

Capitolul 7. Imaculata percepție

Ați da 28 000 de dolari pe un sendviș cu brânză la grătar?

Cât ați fi dispuși să dați pe un sendviș cu brânză la grătar? 6 dolari? 7? Poate 8, cel mult.

În 2015, la popularul restaurant Serendipity 3 din New York, oameni serioși s-au așezat la coadă ca să aibă îndoielnica onoare de a cheltui 214 dolari (neincluzând bacșișul) pe Sendvișul Chintesențial cu Brânză la Grătar, înscris în Cartea Recordurilor, care conținea pâine preparată din șampanie Dom Pérignon și din fulgi comestibili de aur de 24 de karate, unsă cu unt din trufe albe, preparat din lapte de la vaci hrănite natural.[1] (În prezent, înghețata Golden Opulence de la Serendipity costă 1 000 de dolari și trebuie comandată cu 48 de ore în avans… dar e o poveste pentru altă carte.) Mai are rost să vorbim despre copiii care mor de foame în China?

Însă Sendvișul Chintesențial cu Brânză la Grătar nu e nimic, cel puțin în privința prețului, comparativ cu sendvișul cu brânză la grătar, parțial consumat, care i-a aparținut Dianei Duyser – o femeie din Florida care, în 2004, și-a scos la licitație un sendviș vechi de zece ani, remarcabil de bine păstrat, pentru uluitoarea sumă de 28 000 de dolari.[2] Ce avea atât de special acest sendviș încât să-i justifice prețul? Dacă vreți să vedeți cum arăta, găsiți aici o fotografie: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1918340_191834

Nu era un sendviș la grătar obișnuit, iar Duyser nu era o bucătăreasă oarecare. Rezidenta din Miami susținea că a văzut în urmele de grătar de pe sendviș o imagine a Fecioarei Maria. Oricât de ciudat ar părea, acest proaspăt uns sfânt potir de brânză a stârnit atâta vâlvă, încât vestea s-a răspândit rapid pe plan global, trezind pe eBay interesul unei mulțimi de licitatori cu buzunare adânci, chiar dacă ușor labili psihic. Divina creație a lui Duyser, pe care proprietara susținea că nu crescuse niciun strop de mucegai în toți acei ani, s-a alăturat altor

produse alimentare consacrate, precum ruloul cu scorțișoară „Maica Tereza“, pufulețul în formă de Iisus și colțunașul cu Prințul Păcii.

De-a lungul anilor, oamenii au încercat să vândă diverse lucruri ridicole. În 2003 au fost scoși la licitație microbii lui sir Paul McCartney: un admirator a stat intenționat lângă el când acesta era răcit, pentru a contracta răceala – ceea ce s-a și întâmplat; apoi a tușit într-o pungă și a vândut pe eBay mucusul talentat la muzică. Un an mai târziu, ficatul jucătorului de fotbal George Best a fost scos la vânzare după un transplant (deși există informații că n-ar fi fost autentic, însă cine ar putea dovedi adevărul?). În 2005, un test de sarcină folosit de Britney Spears într-o cameră de hotel s-a vândut cu 5 000 de dolari.[3]

Aceste suvenire „sacre“ nu au nicio față desenată, precum sendvișul lui Duyser, ci au fost promovate datorită legăturii tangibile – și, sincer vorbind, cam scârboase – cu niște celebrități contemporane. Dar de ce acest sendviș cu chipul Fecioarei Maria a stârnit o asemenea vâlvă și a ajuns la un preț atât de umflat? Să fi fost toți cei implicați – vânzători, licitatori, colecționari și cumpărători – niște țicniți?

După cum am explicat, inteligența noastră perceptivă umple lacunele de interpretare, ajutându-ne să discernem dacă filmele ce se derulează în mintea noastră sunt valide. Experiențele noastre înrădăcinate, educația și influențele culturale au și ele un cuvânt de spus, ajutându-ne să decidem dacă picătura aceea de flegmă conține într-adevăr microbii unui fost membru al trupei The Beatles și dacă merită mai mult decât să fie stropită cu dezinfectant și aruncată imediat într-un incinerator.

Deși un sendviș cu brânză la grătar nu este singurul obiect pe care au apărut imagini religioase, asta nu pare să conteze pentru credincioși. Mulți dintre ei au ales să dea crezare interpretărilor respective, oricât de dubioase erau, și exact această nevoie obsesivă ca operele lor să fie reale este motivul pentru care aceste opere există. Dacă s-ar dovedi că articolele în cauză sunt reale (ceea ce nu s-a întâmplat), ar însemna că martorii au o inteligență perceptivă ridicată. Însă, din moment ce s-a demonstrat că majoritatea sunt false, înseamnă că cei implicați au o inteligență perceptivă redusă?

„Percepția imaculată“ nu este ceva nou. Așa a fost poreclită teoria cunoașterii formulată de Platon. Francis Bacon o numea necesitatea de „a ne menține privirea ațintită asupra realităților naturii, și deci de a primi imaginile exact așa

cum sunt“.[4] Unul dintre motivele pentru care inteligența perceptivă e fascinantă este că percepțiile distorsionate se manifestă adesea în contexte religioase de acest tip. Acum poate vă întrebați, pe bună dreptate, dacă vă propun să renunțăm la toate percepțiile miraculoase aflate dincolo de înțelegerea noastră. În capitolul de față, vom explora această chestiune și multe altele – inclusiv de ce unii oameni văd lucruri care nu există în realitate.

Brațul lung al pareidoliei

Multe personaje catolice cunoscute au obiceiul să apară în locurile cele mai neobișnuite. La începutul introducerii am citat o știre conform căreia mulți dintre vizitatorii Catedralei Sfânta Maria din Rathkeale, Irlanda, au fost convinși că văzuseră silueta Sfintei Fecioare într-o buturugă noduroasă.[5] Numai în secolul nostru au fost raportate aproape 400 de alte asemenea apariții în toată lumea, printre care:

• pe un covrig care s-a vândut cu 10 600 de dolari;[6]

• pe un stâlp de gard de lângă stâncile din suburbia Coogee din Sydney, Australia[7]. Apariția a fost numită, pe bună dreptate, „Doamna noastră de pe gard“ și a devenit subiectul unei cărți de poezii scrisă de J.H. Crone;[8]

• plutind pe ușa unui garaj din Minersville, Pennsylvania;[9]

• ca o pereche de ochi apăruți pe ușa unei băi din Connecticut, lucru prezentat (și ridiculizat) într-un episod din Penn & Teller: Bullshit![10]

• ca imagine estompată pe o fereastră de la Mercy Medical Center din Springfield, Massachusetts[11].

Fecioara Maria se plimbă mult (în mod cu totul imaculat)[12], dar la fel face și unicul ei copil, subiect a nenumărate apariții fugare în public, cum ar fi celebra reprezentare în mucegaiul dintr-o baie („Iisus din duș“)[13]. Iisus s-a pomenit chiar

şi pe posteriorul unui terier nevinovat de trei ani, ai cărui stăpâni au avut înţelepciunea să nu-l scoată la licitaţie pe eBay.[14]

Deşi credincioşii salută binecuvântările – şi, în unele cazuri, sumele de bani – pe care le-au revărsat asupra lor aceste apariţii sacre, ştiinţa a adoptat o perspectivă mai sobră, punând acest fenomen pe seama unei tulburări cunoscute drept „pareidolie“.[15] Pareidolia este o eroare de percepţie în cazul căreia creierul interpretează un stimul vag sau obscur drept ceva familiar, clar şi distinct. Mintea noastră interpretează greşit ceea ce vedem în baza mai multor factori precum educaţia din copilărie, capacitatea noastră de a face descoperiri fericite din întâmplare şi ciudăţeniile proceselor noastre neuronale. Uneori, amalgamul de imagini este atât de puternic, încât dă naştere unor percepţii neobişnuite şi convingătoare.

Pareidolia cuprinde o gamă vastă de manifestări. Unii susţin că explică o serie de fenomene misterioase, printre care vederea OZN-urilor (deşi cred că în unele cazuri aceasta ţine mai curând de visele lucide întunecate, după cum am spus în capitolul 3); mesaje transmise de înregistrări derulate în sens invers (precum Paul is dead [„Paul e mort“], teorie a conspiraţiei care susţinea că Paul McCartney a murit la jumătatea anilor ’60 şi a fost înlocuit de un impostor la fel de talentat ca el; „indicii“ în acest sens ar apărea pe copertele unor albume şi în diverse piese ale trupei The Beatles când sunt redate invers)[16]; apariţii ale lui Elvis (de pildă, în centre comerciale şi în benzinării); întâlniri cu monstrul din Loch Ness (despre care azi se presupune că ar putea fi un peşte foarte mare din familia somnului)[17]; apariţii fantomatice ale unor personaje religioase şi siluete ale lor pe obiecte neobişnuite.

Cu siguranţă, pareidolia nu e doar apanajul indivizilor uşor dezechilibraţi sau al obsedaţilor religioşi. Cei mai mulţi dintre noi au avut tot felul de experienţe de acest gen, văzând feţe umane în nori, în bălţi, în curcubeie, în fotografii prost developate şi chiar pe suprafaţa Lunii. Firește, sunt ciudate, dar, după ce ne gândim puţin, le ignorăm, atribuindu-le ştiinţei sau accidentelor naturii. Cercetarea noastră se referă la imaginile care ne ating cel mai profund, precum sendvişul cu brânză la grătar, pentru că inteligenţa noastră perceptivă distorsionată ne-a făcut să credem cu tărie că aici se întâmplă ceva care ne depăşeşte capacitatea de înţelegere. Altfel de ce ar crede mii de oameni că imaginea de pe sendviş este rodul unei manifestări divine?

Fețe-fețe

Haideți să vedem de ce cazurile de pareidolia presupun foarte frecvent apariția unor fețe.[18] Zilnic suntem expuși la atâția stimuli, încât e inevitabil ca unii dintre ei să prezinte o oarecare similitudine cu unele tipare vizuale care ne sunt familiare. Pentru că fețele ne spun foarte multe, nu e de mirare că le „vedem“ atât de des. Pornind de la chipul cuiva, putem deduce subconștient informații despre vârsta, genul, rasa și mediul cultural al persoanei, deși superficial și, poate, incorect și/sau cu anumite prejudecăți. Uneori ajungem chiar să tragem concluzii cu privire la originea persoanei sau unde a fost aceasta de curând în funcție de aspectul tenului; de exemplu, inteligența noastră perceptivă ar putea interpreta un bronz intens ca aparținând unui individ venit din sudul SUA, de pildă, din Florida, sau de la un salon de bronzare din Los Angeles. Aproape instantaneu, când vedem chipul cuiva cu care tocmai am făcut cunoștință, mintea noastră stabilește dacă individul ne va fi prieten sau dușman. Putem să exagerăm chiar, emițând judecăți subiective despre atractivitate, dispoziție, personalitate, starea de spirit și alte trăsături.

Fascinația noastră față de chipuri începe la naștere. Nou-născuții au vederea încețoșată și își pot focaliza privirea doar până la o distanță de 20–30 de centimetri. În plus, nu văd decât în alb, negru și nuanțe de gri. Atunci la ce suntem cel mai expuși când suntem bebeluși? Firește, la chipurile radioase, distorsionate, disproporționate ale familiei și prietenilor. Având în vedere experiențele noastre timpurii și programarea biologică, nu e de mirare că specia noastră se bazează atât de mult pe recunoașterea facială încât ajunge să discearnă chipuri umane în locuri neașteptate. Recunoașterea fețelor de la o vârstă foarte fragedă pare să stea la baza acestui fenomen numit „pareidolie“.

Religia ne distorsionează percepțiile?

Din moment ce au fost numeroase cazuri în care pe tot felul de obiecte au apărut figuri religioase catolice, ne putem întreba de ce nu și evreii – care au o istorie

biblică bogată în miracole – nu-şi văd mai des profeţii imprimaţi pe alimente, pe garaje şi uşi de baie. N-ar fi logic ca măcar cineva să raporteze apariţia lui Moise într-o gălușcă din supa de la Paștele evreiesc? Scor: apariţii ale lui Iisus – mii. Apariţii ale lui Moise – zero. De ce?

Conform celor discutate anterior, mintea noastră ne poate programa pentru experienţe pareidolice care încep din fașă, când ne uităm la mama şi la tata; însă unele grupuri de oameni par mai înclinate spre asemenea fenomene decât altele. Nu e vorba despre ce e bine sau rău, ci doar despre numărul de apariţii raportate. Convingerile religioase puternice sau credinţa generală în fenomene paranormale creează o anume receptivitate faţă de perceperea unor feţe, precum a Fecioarei Maria sau a lui Iisus. Aceste imagini au fost întipărite de la bun început în mintea catolicilor; au fost reprezentate în tablouri, sculpturi şi în cărţi, precum şi în vitraliile care îi înconjoară pe credincioşi de fiecare dată când intră într-o biserică. Chipul Fecioarei Maria şi chipul lui Iisus pot fi recunoscute imediat pe baza reprezentărilor umane ale acestor personaje sacre, în posturile lor – adesea contemplative, cu mâinile împreunate. Interpretările şi semnificaţia acestor chipuri spun foarte multe despre inteligenţa perceptivă a credincioşilor.

Acceptare, îndoială, încredere, descoperire şi imaginaţie – acestea sunt pietrele de temelie ale inteligenţei perceptive. Însă toate convingerile noastre despre ce e adevărat şi toate îndoielile noastre se pot schimba brusc dacă apar noi probe. De pildă, dacă un sceptic ar auzi chipul de pe sendvişul cu brânză vorbindu-i, e foarte posibil ca părerea sa despre autenticitatea lui să se schimbe. Dar îndoiala şi gândirea critică disciplinează procesul de descoperire şi, pe bună dreptate, ne contestă închipuirile. Ne eliberează mintea de numeroasele sugestii şi distorsiuni care ne-au fost impuse. Dacă se întâmplă să „descopăr“ ceva, educaţia ştiinţifică primită de-a lungul anilor mă face să pun la îndoială veridicitatea experienţei respective până când intru în posesia unor dovezi concrete.

Cea mai importantă contribuţie a religiei la civilizaţie este faptul că a fost prima încercare a omenirii de a găsi o ordine în lumea naturală şi de a crea un cod de reguli ce trebuia respectat. La vremea când au luat naştere aceste sisteme de credinţe, nu existau alte variante. Astăzi nu mai orbecăim prin întuneric. Aş spune chiar că fiicele mele gemene ştiu mai multe despre ordinea naturală a lumii decât ştiau fondatorii unor religii. În Occident, cei mai mulţi dintre noi nu mai cred că bolile sunt cauzate de spirite rele, că trăsnetele lovesc casele păcătoşilor sau că dezastrele naturale sunt o formă de răzbunare divină.

Cât despre credincioșii pasionați care susțin în continuare că Fecioara Maria a ales să-și facă apariția pe un sendviș cu brânză la grătar sau pe un covrigel, explicația mea este că mintea i-a convins de autenticitatea acestor apariții din cauza educației lor religioase, a impulsului nestăvilit de a dovedi valabilitatea sistemului lor de credințe și a nevoii insațiabile a religiei de a explica ordinea lucrurilor, ca alternativă la haos sau la o lume fără înțeles. Pentru mulți dintre ei, a respinge aparițiile Fecioarei Maria ar constitui un atac și o blasfemie, întrucât inteligența lor perceptivă distorsionată le-a dezactivat gândirea critică. Cine suntem noi să le dăm lumea peste cap, câtă vreme știința nu a infirmat fără echivoc că imaginea de pe pâinea prăjită este chipul Sfintei Fecioare? Adevărul este că nicio dovadă, oricât ar fi de solidă, nu i-ar putea convinge. Inteligența perceptivă poate crea credințe și voințe mai rezistente decât Marele Zid Chinezesc.

A fost viața secretă a lui Walter Mitty doar o halucinație?

În timp ce o inteligență perceptivă redusă îi poate convinge pe unii dintre noi că pe un sendviș cu brânză este într-adevăr chipul Fecioarei Maria, capacitatea de a recunoaște că o asemenea imagine este falsă indică o inteligență perceptivă ridicată. Să luăm exemplul unei afecțiuni puțin cunoscute, dar surprinzător de frecvente, pe care am menționat-o în introducere: sindromul Charles Bonnet (SCB), în care persoane parțial sau total oarbe percep imagini extrem de realiste ale unor obiecte inexistente.[19] Pacienții cu SCB prezintă de obicei leziuni la nivelul căilor de transmitere a informațiilor vizuale – în ochi sau în creier –, care le provoacă pierderea parțială sau totală a vederii.

Pentru cei afectați de SCB, lumea este un loc care abundă în imagini vii, dar ireale, cu o durată de la câteva secunde la mai multe ore, ce apar și dispar brusc.[20] Aceste imagini pot reprezenta obiecte din viața cotidiană (sticle sau pălării) ori halucinații (copii care dansează, cu flori uriașe în loc de capete). Firește, apariția uluitor de clară a unor modele complexe, fețe, clădiri, desene animate, copii și animale – deseori remarcabil de detaliate – este tulburătoare și înfricoșătoare. Însă cei cu SCB nu au probleme psihice; deseori sunt oameni cât

se poate de lucizi şi inteligenţi. Imaginile nu interacţionează niciodată cu cel care le percepe. Aceasta este o diferenţă între SCB şi afecţiunile psihiatrice (precum schizofrenia), în cazul cărora halucinaţiile interacţionează adesea cu subiectul. Bolnavii de CBS au în general o inteligenţă perceptivă ridicată, fiindcă îşi dau seama că halucinaţiile lor nu sunt reale, spre deosebire de schizofrenici, care (nu din vina lor) au o inteligenţă perceptivă redusă în această privinţă şi cad victimă propriilor viziuni captivante.

James Thurber, unul dintre cei mai mari umorişti americani şi autorul celebrei povestiri „The Secret Life of Walter Mitty“ („Viaţa secretă a lui Walter Mitty“), a fost suspect de SCB.[21] Thurber şi-a pierdut un ochi la vârsta de şase ani, când fratele lui a tras din greşeală cu o săgeată în el, şi a avut o viaţă dificilă. La scurt timp după accident, a început să aibă probleme şi la ochiul rămas. La 40 de ani, viaţa lui devenise înceţoşată. Dar, în loc să fie întunecat şi înfricoşător, mediul lui s-a transformat într-o lume fantastică plină de halucinaţii şi imagini suprarealiste. Obiectele şi experienţele obişnuite au suferit transformări surprinzătoare. Thurber îşi amintea cum speriase o femeie, făcând-o să se dea jos din autobuz, după ce îi confundase poşeta cu un pui de găină. Praful de pe parbriz s-a transformat în soldaţi în uniformă şi în femei diforme, în formă de mere. Odată, după ce i s-au spart ochelarii, Thurber a scris: „Am văzut un steag cubanez zburând peste o bancă naţională, am văzut o bătrână veselă cu o umbrelă de soare gri intrând în partea laterală a unui camion [şi] am văzut o pisică rostogolindu-se pe stradă într-un butoiaş cu dungi. Am văzut poduri ridicându-se încet în aer, asemenea unor baloane“.

SCB este o formă sofisticată de completare ca reacţie la pierderea vederii. Halucinaţiile lui Thurber erau fantome interpretate fantezist, cauzate de proasta comunicare dintre ochi şi minte. Precum pareidolia, aceste halucinaţii sunt un exemplu al incredibilei game de fenomene pe care le poate genera interacţiunea complexă dintre ochi şi creier.

Walter Mitty, cel mai cunoscut personaj al lui Thurber, are o imaginaţie fertilă. Fanteziile lui sunt dintre cele mai diverse: îşi închipuie că e ba un pilot eroic, ba un chirurg deschizător de drumuri, ba un bărbat care rânjeşte batjocoritor unui pluton de execuţie. Ezită să se întoarcă în lumea reală, unde este un om obişnuit, cu o viaţă banală. Nu e greu de înţeles de ce preferă să trăiască în reverii.

Halucinaţiile lui Thurber reflectă o contradicţie internă oarecum diferită. Vizual, ele păreau cât se poate de reale, dar inteligenţa lui perceptivă l-a ajutat să-şi dea

seama că sunt false. Când ştim cum să ne folosim mintea pentru a vedea – sau nu – anumite lucruri după voie, putem explora în noi înşine lucruri noi şi fascinante.

Da, nu-i nimic dac-o vedeți pe Sfânta Maria într-un sendviș

Atunci cum rămâne cu obiceiul de a vedea lucruri care nu există în realitate? Oare suntem nebuni dacă vedem tipare imaginare sau găsim un înțeles acolo unde nu există niciunul? Dacă vedem chipul Fecioarei Maria într-o tigaie arsă sau animale sălbatice în nori, asta înseamnă că suferim de o boală mintală?

La fel ca preferințele alimentare, alegerea partenerului și alte lucruri importante pentru viața noastră cotidiană, se pare că a detecta tipare și a atribui sens sunt trăsături predeterminate genetic. După cum am menționat, în primele minute de viață, majoritatea bebelușilor se concentrează pe ceva care are caracteristicile generale ale unei fețe. Capacitatea creierului de a gândi și a evalua rapid reprezintă o adaptare evolutivă care ne poate salva viața. Creierul nostru sortează în permanență dintr-un vast mozaic de linii, forme, suprafețe și culori aleatorii. Inteligența noastră perceptivă depinde de capacitatea de a înțelege diferența dintre ce este ancorat în realitate și ce este fals. Supraviețuirea depinde de abilitatea noastră de a interpreta imaginile pe care le vedem și de a le atribui un înțeles. Asta poate însemna să le comparăm cu ceva depozitat în memoria de durată. Dar uneori lucrurile ușor ambigue ajung să fie asociate cu lucruri pe care le putem identifica mai ușor, precum un chip familiar.

Imaculata percepție poate fi un produs al așteptărilor. A vedea imaginea Sfintei Fecioare pe o felie de pâine spune ceva despre modul în care interpretăm lumea, pe baza speranțelor și a visurilor noastre. Avem tendința să ne proiectăm preferințele inconștiente asupra lucrurilor văzute, iar acest lucru este strâns legat de felul în care am fost crescuți, de ce am fost învățați să credem și de ce am ales să acceptăm ca real pentru a umple lacunele, a da un sens celor din jur și a ne reafirma credința.

Fără îndoială, apariția Fecioarei Maria pe sendvișul cu brânză la grătar, la fel ca multe alte imagini religioase, poate fi pusă pe seama inteligenței perceptive a celor care cred în ea. Simplu spus, științific, este doar un sendviș cu brânză la grătar și nimic mai mult. Dar știți ce? Nu-i nicio problemă. Vrem să vedem chipuri imaginare și să credem că imposibilul este posibil. Acesta e motivul pentru care mulți dintre noi sunt fascinați de supereroi, iar Hollywoodul produce pe bandă rulantă filme cu ei – inclusiv unele obscure, precum Gardienii galaxiei și Omul-Furnică – doar ca să ne satisfacă cererea. Fără imaginația noastră neobosită, nu am fi unici și n-am putea să ne punem întrebări, să explorăm și să creăm. Am fi guvernați de scepticismul inteligenței noastre perceptive și n-am avea parte de oameni precum James Thurber sau Pablo Picasso, Georgia O'Keeffe, Mahatma Gandhi, Martin Luther King Jr., The Beatles, Aretha Franklin, Steve Jobs, Madonna, Steven Spielberg, Gene Roddenberry, Oprah Winfrey și mulți alții – oameni influenți, fiecare cu o viziune unică și impresionantă.

Carl Sagan a spus-o cel mai bine: „Imaginația ne va purta adesea în lumi care n-au existat niciodată. Dar fără ea n-am ajunge nicăieri".[22]

Am finalizat analiza modului în care percepțiile ne pot sili să vedem și să credem în apariția unor lucruri total neobișnuite pe alimente și alte obiecte, dându-le semnificații exagerate. În capitolul următor, vom vedea cum este folosită vina pentru a ne manipula percepțiile în interacțiunile cotidiene, mai ales când trebuie să luăm decizii importante, cum ar fi achiziția unui automobil.

Capitolul 8. Vraja senzorialului

****

Cum ne deturnează reciprocitatea inteligența perceptivă

Filosoful roman Cicero spunea: „Recunoștința nu este doar cea importantă dintre virtuți, ci și sorgintea tuturor celorlalte“.[1]

Imaginați-vă că este ziua voastră de naștere. Primiți un coș elegant cu bunătăți de la cineva pe care abia îl cunoașteți. Este „o prietenă a unei prietene“ și doar din acest motiv v-ați împrietenit pe Facebook. V-ați intersectat cu ea la Starbucks acum vreun an și ați stat puțin de vorbă. Deși discuția în sine a fost în regulă, persoana nu vă interesează suficient pentru a dezvolta prietenia dincolo de aprecierea ocazională a postărilor ei. Sincer vorbind, cu sau fără ea vă e totuna. Dar acum vă uitați la cadoul costisitor pe care vi l-a trimis. Ar fi bine să-i întoarceți favoarea făcându-i un cadou costisitor de ziua ei – care întâmplător va fi peste două săptămâni (după cum ați observat pe Facebook) – sau e suficient un mesaj pe pagina ei de Facebook? Sau nici măcar de asta nu e nevoie? De fapt, dacă stați să vă gândiți, probabil că ați jignit zeci de oameni fiindcă n-ați postat la rândul vostru urări de la mulți ani pe pagina lor de Facebook când a fost cazul; ce gafă îngrozitoare!

Când cineva vă trimite un cadou, vă simțiți obligați să-i trimiteți și voi unul, căci inteligența voastră perceptivă este sub asalt. „Principiul reciprocității“, un termen propus de Robert Cialdini în bestsellerul său Psihologia persuasiunii, este folosit zilnic de cei care lucrează în marketing și în vânzări pentru a ne convinge să cumpărăm de la ei.[2] Comercianții de automobile sunt renumiți pentru modul în care mizează pe reciprocitate. Chiar credeți că agentul vă umple de repetate ori cana cu cafea fiindcă îi e milă că păreți așa de somnoroși? Și de ce credeți că vă oferă pateuri, gogoși, fursecuri sau floricele de porumb? Speranța lui este că vă veți simți atât de răsfățați, încât să aveți impresia că-i sunteți datori. Își dă seama

că este atât de generos, încât veţi fi tentaţi să mai rămâneţi şi, în cele din urmă, veţi ceda, semnând avansul pentru un automobil scump în loc să căutaţi un preţ mai bun în altă parte. Ce cafea costisitoare aţi băut! Fără să vă daţi seama, simţul obligaţiei v-a deturnat inteligenţa perceptivă, care v-a convins că trebuie să cumpăraţi de acolo fiindcă agentul v-a oferit lucruri pe gratis. Cum să plecaţi fără să-i daţi ceva în schimb?

Deşi unele obligaţii reciproce sunt limpezi, multe alte asemenea schimburi nu sunt echitabile. Costul total a ceea ce aţi consumat la reprezentanţa auto nu se compară nicicum cu preţul automobilului pe care sunteţi ademenit să-l cumpăraţi. Reciprocitatea poate să ne distorsioneze percepţiile şi să ne influenţeze comportamentul. Poate că v-aţi oprit la reprezentanţa auto doar ca să vă uitaţi: nu voiaţi să cumpăraţi o maşină fără să faceţi mai întâi mai multe cercetări. Lucrurile au trecut de la „O să mă uit care sunt variantele, o să văd unde e preţul cel mai avantajos, o să economisesc şi poate că o să cumpăr maşina la sfârşitul anului, când preţurile scad“, la o perspectivă denaturată asupra situaţiei. Chiar şi dacă aţi consumat cafeaua şi gustările gratuite, nu aveţi nicio obligaţie de a cumpăra un automobil, însă vă simţiţi presat să o faceţi. Vă oferiţi o explicaţie raţională: „De ce să ia comision un vânzător din altă parte, când tipul ăsta a făcut atâtea eforturi şi a fost atât de generos?“

Într-adevăr, nevoia inconştientă de „a fi chit“ trezeşte adesea sentimentul obligaţiei de a plăti ceea ce percepem a fi o datorie – pozitivă sau negativă (ca în cazul unei răzbunări, discutat mai jos). A trăi sub povara unei datorii nedorite sau neintenţionate ne poate deteriora inteligenţa perceptivă, iar noi cădem pradă nesiguranţei, tendinţei de a ne lăsa exploataţi sau influenţaţi cu uşurinţă şi confuziei în privinţa a ceea ce avem de făcut. În aceste condiţii, se pune întrebarea dacă este posibil să rezistăm impulsului reciprocităţii.

Suntem programaţi să ne simţim vinovaţi?

Cei care au crescut într-o familie de evrei sau italieni îşi poartă cu siguranţă povara lor de vină. („N-ai mai sunat de o săptămână“, te admonestează vocea familiară. „Ai uitat de sărmana ta mamă? Ar fi frumos să mai suni şi tu din când în când. Ar putea fi ultima noastră conversaţie.“) După ce m-am logodit cu

Selina, soția mea, mama a oftat din greu și a zis despre fosta mea prietenă, ca și cum ar fi tânjit după o iubire pierdută: „Ah, deci s-a zis cu Sophie…“ Deși majoritatea crucilor noastre nu se compară cu cea pe care a trebuit s-o poarte Iisus spre Golgota – de exemplu, a fiicei mele este să-și facă ordine în cameră o dată pe săptămână –, acceptăm foarte multe lucruri neplăcute – sau cel puțin așa ni se pare. Dar, indiferent de moștenirea culturală, interacțiunile noastre cotidiene implică întotdeauna un dram de vinovăție. E o tendință înnăscută sau am fost condiționați în acest fel? Putem scăpa cumva de acest sentiment de vină care pune stăpânire pe inteligența noastră perceptivă și pe însăși viața noastră?

Să revenim la povestea cu automobilul. Să presupunem că agentul v-a arătat patru vehicule și v-a lăsat să conduceți două dintre ele. În acest timp, v-a oferit doi croasanți și o pungă de floricele. La el în birou, ați observat câteva fotografii cu drăgălașii lui copii, iar el v-a povestit despre meciurile lor de fotbal și recitalurile de dans. A trecut o oră și jumătate și vă încearcă senzații bizare: ați petrecut acolo cu o oră mai mult decât vă așteptați și trebuie să ajungeți la o întâlnire, sunteți atât de sătul încât puteți sări peste masa de prânz și aveți impresia că-i cunoașteți pe omul acela amabil și familia lui ca pe niște buni prieteni. Vă amintiți că intenția era doar să vă uitați la mașini și vă spuneți că trebuie să plecați – dar cum s-o ștergeți după ce vânzătorul a investit atât în voi? Și timpul lui e prețios. Poate că ar fi vândut trei mașini în timpul cât v-a îndopat cu croasanți. Poate că șeful lui vă vede plecând fără să cumpărați nimic. Și-atunci? Slujba lui ar avea de suferit – și ce s-ar întâmpla cu copilașii din poză? Nu vor mai participa la recitaluri de dans, ba poate chiar vor rămâne pe drumuri… Vânzătorul vă aruncă o privire cunoscătoare, face câteva referiri la „un contract avantajos“, „finanțare cu plăți lunare simple“, „întocmire ușoară a actelor“ și apoi…

Zbang! Ați mușcat momeala și vă zbateți prinși în cârlig. Oare trecerea de la realitate la fantezie (de exemplu, închipuirea că odraslele agentului vor rămâne pe drumuri dacă nu cumpărați) a fost un rezultat al educației primite sau al manifestării unei tendințe preexistente în ADN-ul nostru? E posibil ca, până la un punct, să fim programați biologic să fim altruiști și receptivi la reciprocitate, însă eu cred că modul în care reacționăm în asemenea situații este legat mai curând de concluziile la care a ajuns inteligența noastră perceptivă pe baza experiențelor anterioare și a percepțiilor de moment.

Încă din secolul al XIX-lea, când filosoful francez Auguste Comte a propus conceptul de altruism, psihologii dezbat dacă tendința de a fi buni cu ceilalți este

înnăscută sau nu.[3] De curând, doi psihologi de la Stanford au realizat experimente care demonstrează că altruismul are alţi factori declanşatori şi nu este înnăscut.

Un studiu din 2006 a arătat cum copiii de un an şi jumătate erau dispuşi să-i ajute pe cercetători fără să li se ceară acest lucru.[4] Această manifestare a comportamentului altruist la copii confirmă ceea ce specialiştii consideră un altruism înnăscut, iar descoperirile respective au servit drept fundament pentru alte studii.

Însă, ca în majoritatea experimentelor în care se lucrează cu copii, cercetătorii s-au gândit că s-ar putea să fie şi altceva la mijloc. Şi-au dat seama că, înainte de testare, se jucaseră câteva minute cu cei mici ca să-i facă să se simtă în largul lor alături de persoane necunoscute, într-un mediu nefamiliar. E posibil ca această scurtă interacţiune să-i fi predispus pe copii la un comportament altruist, influenţând rezultatul experimentului.

Conform cercetătorilor, toate fiinţele umane – şi copiii, în particular – caută indicii sociale, iar altruismul este un indiciu important. Când ne jucăm cu un copil, acest lucru îi transmite că vom avea grijă de el sau ne vom purta frumos. „Aceste acţiuni transmit reciprocitate, iar copilul răspunde la fel“ a fost concluzia cercetătorilor. În perioada de joacă dinaintea testării, copiii care s-au jucat cu alţii au fost de trei ori mai predispuşi să aibă un comportament altruist decât cei care s-au jucat singuri, ceea ce sugerează că tendinţele altruiste sunt guvernate mai curând de relaţii şi de mediu decât de biologie.

La maturitate, lecţiile dure ale vieţii ne învaţă că, deseori, compromisurile şi concesiile sunt singurii factori care ne pot ajuta să câştigăm aliaţi, să rezolvăm o controversă sau să punem capăt unei dispute înfierbântate. Mergând la extrem, mulţi oameni de afaceri („trădători“) şi politicieni („corupţi“, „murdari“) sunt adevăraţi profesionişti în folosirea reciprocităţii pentru a obţine un avantaj în negocieri, a atrage susţinători sau a câştiga un proces pentru un client. Justifică şi raţionalizează cu uşurinţă comportamentele necinstite („aşa e în afaceri“, „în dragoste şi în război totul e permis“, „toţi politicienii procedează aşa“), ducându-şi victimele într-o stare a inteligenţei perceptive faţă de care a-l ataca pe Superman cu kriptonită pare o joacă de copii. Toţi am auzit clişee precum: „Fac asta pentru tine dacă faci asta pentru mine“ şi: „O mână spală pe alta“, pe care le asociem imediat cu politicianul din umbră care susţine propunerea unui senator dacă acesta o susţine pe a sa. (Am fost foarte naiv mulţi ani crezând că termenul

„ciolan“ se referă la masa pe care a luat-o un politician.) Sau se poate întâmpla exact contrariul: dacă senatorul nu i-a susţinut propunerea, cu siguranţă că nici politicianul n-o va susține pe a lui. În asemenea cazuri, fie că e vorba despre politică, afaceri sau alte domenii, stabilim dacă întoarcem favoarea dintr-un sentiment de vină, din frica de răzbunare sau din nevoia de a avea un aliat pentru mai târziu („Îți amintești când te-am susținut cu propunerea aceea? Acum urmează să fie discutată propunerea mea…“).

În cartea sa Psihologia persuasiunii, Cialdini menționează ceea ce eu consider a fi un alt ucigaș al inteligenței perceptive: concesia. Aceasta apare când suntem făcuți să credem că o variantă este mai bună decât alta, chiar dacă nu e așa. Concesiile declanșează o reacție de reciprocitate, întrucât implică așa-numitul „contrast perceptiv“. Să presupunem că un client vă datorează 10 000 de dolari pentru niște servicii pe care le-ați prestat corespunzător. Deși ați trimis mai multe notificări de plată și scrisori sau e-mailuri din ce în ce mai ostile, a trecut un an fără niciun semn din partea lui. La capătul puterilor, vă trimiteți avocatul la client, cu o scrisoare de avertisment: fie plătește, fie mergeți la tribunal. În cele din urmă, clientul vă dă un telefon și se scuză cu jumătate de inimă: „Îmi pare rău pentru cele petrecute, doar mă cunoști, nu sunt așa. Îmi plătesc întotdeauna facturile. Uite, nimeni nu vrea să ajungă la tribunal. Gândește-te câți bani și cât timp vom pierde cu avocații. Ce-ar fi să împărțim diferența și să considerăm problema rezolvată? E în regulă?“

Cum să fie în regulă? Ați așteptat un an să se facă plata, v-ați pierdut timpul alergând după client, ați plătit un avocat care să compună scrisoarea de amenințare, iar acum se pune problema să acceptați doar jumătate din bani? Din păcate, în momentul acela, mintea voastră nu vede lucrurile așa. După un an plin de frustrări, individul reușește să vă convingă că e rezonabil să acceptați o sumă mai mică. Știe că nu vreți să ajungeți la tribunal, fiindcă oricum amenințarea era doar de formă; pe lângă faptul că e un proces scump, ce se va întâmpla dacă-l pierdeți? În scenariul de mai sus, clientul vă oferă totuși ceva, când variantele din mintea voastră vă fac să credeți că nu veți primi niciun ban sau, mai rău, că veți pierde și mai mult cu cheltuielile de judecată.

Nimeni nu e complet imun la situații în care e supus obligației de reciprocitate și la reducerea inteligenței sale perceptive. Și eu am simțit adesea cum instinctul reciprocității îmi e solicitat la maximum, mai ales în situații dificile social.

Egalitatea darurilor

Fără îndoială, ați trecut și voi printr-o experiență de tipul: vă pregătiți pentru nunta unei verișoare de gradul al doilea, pe care ați văzut-o de cel mult patru ori în viață. Ați cumpărat o felicitare potrivită și vă pregătiți să scrieți un cec pe care să-l strecurați în plic. Vă gândiți câteva minute cam cât ar trebui să-i dați și nu ajungeți la nicio concluzie. Ar trebui să țineți cont de faptul că la ceremonie și petrecere vor participa și cei doi copii ai voștri? Oare contează cât de elegantă și de sofisticată va fi petrecerea?

Neștiind care sunt convențiile și cât ar trebui să fie darul de nuntă pentru o verișoară îndepărtată pe care abia o cunoașteți, aveți o idee: „Cât a dat verișoara respectivă la nuntă?“ S-a întâmplat cu opt ani în urmă, pe când nu era căsătorită și nu avea copii, dar merită să faceți efortul de a vă aminti acest detaliu obscur, ca să aveți măcar un punct de pornire. Vă întrebați partenerul dacă își amintește suma și primiți răspuns: „Parcă a fost puțin, în jur de 25 de dolari“. Neavând niciun alt reper, înmulțiți 25 cu 4 ca să-i luați în considerare pe toți membrii familiei și scrieți un cec de 100 de dolari. Misiune îndeplinită!

Acum, să presupunem că verișoara era lefteră atunci, avea datorii fiindcă își pierduse locul de muncă și se chinuia să-și plătească creditul pentru studii; poate că nu-și permitea să dea mai mult de 25 de dolari. Aceste amănunte ar schimba suma pe care o scrieți pe cec?

Dar dacă partenerul nu și-a amintit corect suma și, în realitate, verișoara v-a dat mult mai mult? Sau poate ați uitat că, pe lângă cec, v-a cumpărat o mașină de făcut pâine de foarte bună calitate, astfel că, per ansamblu, darul ei de nuntă a fost mai mult decât generos. Sau scădeți din suma datorată dacă darul primit a fost un suport demodat pentru sticle de vin?

Haideți să luăm în considerare un cu totul alt scenariu. Partenerul își amintește că, în urmă cu opt ani, verișoara v-a oferit un cec de 500 de dolari. „Doamne“, vă gândiți, cu pixul tremurând în mână. „Cum să ne permitem o asemenea sumă? De ce a trebuit să ne dea atât de mult?“

Întâmplător, cunosc un individ căruia verișoara apropiată nu i-a oferit niciun dar de nuntă. Zece ani mai târziu încă se simțea dezamăgit de gestul acesta

inimaginabil. Într-o zi, în căsuța lui poștală a apărut o scrisoare misterioasă. În interiorul ei se aflau un cec de 100 de dolari de la verișoara cu pricina, datat cu zece ani în urmă, un plic cu diverse adrese tăiate și marcaje care indicau că destinatarul nu fusese găsit, o felicitare de nuntă mototolită, semnată de verișoara respectivă, plus o notă scrisă de mână de un necunoscut care spunea cam așa: „Nu mă cunoști, însă acest cadou a rătăcit atâta vreme de la o adresă greșită la alta, încât am decis să te caut pe internet. Te-ai mutat des, dar, până la urmă, am găsit adresa actuală (sper!) și am decis să-ți trimit felicitarea și cecul. Felicitări de aniversarea celor zece ani de căsnicie!“

Când a primit acest dar miraculos, cunoștința mea și-a sunat numaidecât verișoara și i-a mulțumit din suflet, spunându-i că avea să-i povestească ceva amuzant. Nu conta că cecul nu mai era valabil (contul nu mai exista); acum se simțea vinovat fiindcă îi purtase ranchiună verișoarei sale atâta amar de vreme.

Da, întotdeauna vor fi oameni care cred că e important „să fie chit“ în privința darurilor și pentru care viața este asemenea unui bilanț. Oare Dumnezeu sau funcționarul de la porțile raiului n-o să vă lase să treceți dacă aveți bilanțul cadourilor pe minus – sau invers, o să vă țină afară fiindcă v-ați dat în spectacol cu sumele mari pe care le-ați oferit? Reciprocitatea în cazul darurilor este o situație în care nimeni nu câștigă și nu există niciun motiv să vă enervați și să vă reduceți nivelul inteligenței perceptive din cauza unei asemenea mentalități. Un prieten adevărat sau o rudă grijulie va aprecia că participați la eveniment și că v-ați gândit să-i oferiți un dar. Nu-i lăsați nici pe alți prieteni sau membri ai familiei să vă influențeze inteligența perceptivă cu încercarea de a compara sumele oferite; n-o să vă facă decât să vă simțiți vinovați sau zgârciți (fiindcă ați dat prea puțin) ori proști sau nechibzuiți (fiindcă ați cheltuit prea mult).

E de ajuns să spun că a face daruri este un gest minunat și că nu e nevoie să vă stresați în legătură cu asta sau să vă gândiți prea mult la ce ar trebui să oferiți. Important este ca, pe cât puteți, să evitați tendința de reciprocitate. Dăruiți întotdeauna ce vă îndeamnă inima, ținând cont de posibilități – nici mai mult, nici mai puțin.

Ochi pentru ochi: comportamentul negativ reciproc

Răzbunarea e arma prostului sau… prost e cel care nu se răzbună? O întrebare justificată, deoarece, pentru mulţi, gândul de „a-şi lua revanşa“ oferă inteligenţei lor perceptive o satisfacţie imediată. În realitate, doar imaginându-ne cum facem planuri de răzbunare şi cum le aplicăm e de ajuns pentru a trimite către creier o avalanşă de impulsuri care simulează o plăcere intensă, ca atunci când mâncăm o prăjitură delicioasă cu ciocolată fără să ne pese de calorii. Ce-i drept, a te răzbuna nu-ţi aduce calorii în plus, dar s-ar putea să te trimită după gratii.

Plăcerea răzbunării este înscrisă în creierul nostru. Studiile bazate pe imagistica cerebrală au arătat că, atunci când ne gândim la răzbunare, zonele din creier asociate cu plăcerea sunt inundate cu dopamină – e aceeaşi reacţie ca în cazul degustării unei prăjituri cu ciocolată (secreţia de dopamină este mecanismul de recompensare aflat la baza dependenţei de droguri sau de alte substanţe). Cel mai probabil, este o rămăşiţă de pe vremea când instinctele îi informau pe oamenii primitivi că răzbunarea e esenţială pentru supravieţuire. Dacă un tigru ataca un grup de oameni preistorici, ucigându-i pe unii şi mutilându-i pe alţii, conducătorul îi îndemna pe supravieţuitori să adune suliţe şi pietre şi să pornească pe urmele animalului. Pentru ei, răzbunarea era o chemare la luptă, fiindcă în adâncul sufletului ştiau că, dacă nu-şi arată forţa, tigrul poate să-i socotească slabi şi să se întoarcă după o nouă pradă. Strigătele cu care plecau în urmărirea atacatorului dovedeau că toţi luau parte la răzbunare şi erau de acord cu planul şi le ofereau un avantaj necesar: putere crescută şi un bun antrenament cardio.

Ne place să credem că am evoluat, deşi unii ar spune că n-am ajuns prea departe. Şi azi avem o sumedenie de motive pentru a manifesta comportamente negative reciproce. Amintiţi-vă de câte ori n-aţi vrut să vă răzbunaţi pe cineva de la birou care v-a furat o idee sau a fost promovat în postul pe care credeaţi că îl meritaţi; amintiţi-vă cum a fost când fratele v-a pârât că aţi luat maşina părinţilor şi i-aţi îndoit o aripă.

Cei care au avut fraţi sau surori ştiu prea bine ce înseamnă să te răzbuni sau să se răzbune cineva pe tine. În copilărie, avem o inteligenţă perceptivă redusă fiindcă n-am învăţat încă să răspundem corespunzător la atacurile percepute. Dacă un băiat îşi scuipă intenţionat în faţă fratele mai mare, putem fi siguri că urmează o încăierare. La mine acasă, dragile mele fiice nu mai sunt atât de drăguţe când una dintre ele crede că a fost nedreptăţită de sora ei, chiar şi din greşeală. Odată am asistat la o scenă în care una a călcat-o pe cealaltă pe picior fără să vrea. Victima n-a stat mult pe gânduri: şi-a strâns pumnul şi a dat numaidecât lovitura

răzbunătoare! (Sincer vorbind, uneori îmi place să asist la evenimente înainte să intervin, precum un arbitru din Liga Națională de Hochei.)

E adevărat că furiile erau femei?

Diferențele dintre creierul masculin și cel feminin constituie un subiect destul de delicat.******** Ținând cont de asta, voi încerca să fiu prudent și să prezint datele științifice despre creier și despre modul în care percep răzbunarea bărbații și femeile. Simplu spus, bărbații au mult testosteron, iar femeile au mult estrogen; această deosebire biologică îi face pe reprezentanții celor două sexe să reacționeze diferit când se simt nedreptățiți.

Când un bărbat este amenințat, nivelul lui de testosteron reduce frica, dând frâu liber agresivității.[5] Într-un studiu în care participantelor li s-a injectat testosteron, în creierele lor a fost detectată o activitate mai intensă a amigdalei, iar ele au răspuns mult mai agresiv la diverse situații.[6] Dacă femeile au, în general, un nivel mai scăzut de testosteron, fiind, deci, mai puțin predispuse genetic la reacții ostile extreme, cum se explică atenția de care se bucură ideea că femeile pot fi chiar mai feroce decât bărbații când sunt tratate incorect și mult mai înclinate spre răzbunare?

La începutul anilor ’90, în Manassas, Virginia, a avut loc un scandal care a atras atenția bârfitorilor de pretutindeni: povestea Lorenei și a lui John (Wayne) Bobbitt.[8] Ca pedeapsă pentru infidelitatea soțului, Lorena i-a tăiat penisul în timp ce el dormea. Înfricoșătoarele psihopate din filmele de suspans Un cântec la cerere și Atracție fatală nu se compară cu Lorena Bobbitt!

Când o femeie se îndrăgostește „până peste cap“ de cineva, mintea ei este inundată cu dopamină – da, același neurotransmițător despre care am spus mai devreme că este implicat în plăcerea răzbunării. Studiile au arătat că reacția este foarte intensă (ca un elixir al iubirii vărsat în creier); dacă o femeie este trezită pe neașteptate din acest sentiment extatic, de pildă, de infidelitatea partenerului, nivelul ei de dopamină scade drastic și toate calitățile celuilalt sunt uitate. În cazuri extreme, auzim despre femei înșelate care zgârie cu cheia mașina iubitului, ajung să se culce cu fratele sau cel mai bun prieten al acestuia, fac

scene jenante în locuri publice sau postează toate detaliile sordide pe internet și pe panouri publicitare. Și asta doar în prima zi a războiului!

Nu vreau să spun că bărbații sunt sfinți. Când sunt părăsiți sau înșelați, unii sunt capabili de fapte cumplite. (Aici vreau să fiu clar, nu mă refer la bărbații abuzivi verbal, emoțional sau fizic ori la hărțuitorii cu probleme psihice; aceștia pot s-o ia razna fără niciun motiv.) Aceste reacții par să se producă dintr-un impuls de moment și pot însemna amenințări imediate, stricăciuni și abuz fizic; în situații extreme, se poate ajunge la sinucidere și crimă (vezi cazul O.J. Simpson). Diferența este că, în afară de psihopați (care, în lipsa unui tratament, se pot comporta în mod periculos și imprevizibil), bărbații tind să-și manifeste ostilitatea și agresivitatea imediat, câtă vreme gândirea le este încețoșată de testosteron și de endorfine; odată ce s-a eliberat, bărbatul se liniștește, își dă seama că a avut o reacție exagerată, e cuprins de remușcări, își cere iertare cu capul plecat și cumpără flori. O mulțime de flori. În schimb, unele femei poartă ranchiună o vreme îndelungată după ce au fost înșelate și, deseori, dorința de răzbunare fluctuează după cum avalanșa de dopamină vine și pleacă.

În orice caz, dacă, indiferent de sex, vă simțiți vreodată nebuni de gelozie, încercați să vă concentrați pe amintirile plăcute din relație, ca să vă reechilibrați și să vă calmați. Comportamentul negativ reciproc este un semn că inteligența voastră perceptivă e undeva jos de tot; dacă dorința de răzbunare vă guvernează impulsurile, e posibil să le faceți rău altora și, poate, chiar să ajungeți la închisoare.

În capitolul următor vom analiza influența celebrităților autentice (nu pe a celor precum John Bobbitt, care au devenit cunoscute din motive regretabile) asupra inteligenței noastre perceptive.

Capitolul 9. Sus pe firmament

Orbiți de strălucirea faimei

Poate vă amintiți că în capitolul 6 am vorbit despre unele personaje renumite din lumea sportului care au ajuns rapid pe culmile gloriei, după care au căzut vertiginos, aterizând pe fundul gropii într-un nor de praf. Am descris și pasiunea suporterilor pentru echipele sportive preferate, care poate să le distorsioneze inteligența perceptivă și să le controleze viața într-un mod incredibil. Celebrităţile – mă refer aici la toți cei aflați sub lumina reflectoarelor: actori de film/teatru/televiziune, cântăreți, comedianți, vedete de pe Instagram sau YouTube și staruri din reality-show-uri care rezistă în mintea spectatorilor mai mult de 15 minute – pot avea o influență și mai puternică asupra inteligenței noastre perceptive, dându-ne impresia că orice individ faimos exercită o atracție magnetică, mai ales datorită succesului, banilor, talentului și aspectului său fizic. Mulți oameni sunt intimidați de celebrități și/sau tânjesc să devină exact la fel, fiindcă mintea lor a fost vrăjită de imaginea și stilul lor de viață, de machiaj și de mediul în care trăiesc.

Grație accesului facil la social media, influența faimei asupra indivizilor și culturii noastre a căpătat o asemenea amploare, încât mințile noastre sunt făcute să creadă că indivizii celebri sunt superiori celorlalți; de aici un fenomen numit „efectul de halo“. Deseori, oamenii iau mai în serios cuvintele și imaginile starurilor (și ale politicienilor) decât pe ale oamenilor de știință, educatorilor sau gânditorilor care sunt experți autentici în domeniile lor, ceea ce accentuează ignoranța și o inteligență perceptivă redusă. Chiar și termenul „urmăritor“, omniprezent în social media, pare să trimită la un flautist fermecat care ne conduce pe o anumită cale. În era modernă, a devenit un obicei ca vedetele să-și spună părerea despre cele mai diverse subiecte, de la politică și mediu la drepturile omului și vaccinarea copiilor, indiferent dacă înțeleg sau nu problema în sine (ce-i drept, unele sunt mai în temă decât altele).

Fiecare dintre noi a căzut victimă efectului de halo la un moment dat, indiferent

dacă ne-am dat seama sau nu. În acest capitol vom analiza câteva moduri în care, de la publicitate la social media, acest efect ne manipulează gândurile, convingerea și imaginea de sine.

La revedere, halo

Efectul de halo este o eroare de percepție în care impresia noastră generală despre o persoană influențează ce simțim și credem despre ea și caracterul ei, chiar dacă această impresie nu se bazează pe date reale. Nimeni nu este complet imun la acest efect. Încă de la apariția radioului și a televiziunii și până la internetul de azi, celebrităţile au avut și continuă să aibă o influență atât de puternică asupra fanilor și a urmăritorilor, încât multe dintre ele au devenit la fel de cunoscute pentru reclamele în care apar ca și pentru realizările lor profesionale. Cu ani în urmă, jucătorul de baseball Joe DiMaggio a ajuns să fie asociat automat cu „Mr. Coffee“.[1] Mai recent, William Shatner (căpitanul Kirk din Star Trek) a adus în atenție compania de turism online Priceline efectuând mișcări impresionante de arte marțiale în reclame TV. Chiar și actorul Wilford Brimley s-a prins în joc, folosindu-și imaginea de bătrân demodat pentru a atrage telespectatorii de o anumită vârstă să vizioneze reclame pentru grupul de asigurări Liberty Mutual și compania de produse alimentare Quaker Oats. Și să nu uităm de reclamele celebre în care apar vedete feminine: Brooke Shields (pentru Calvin Klein), June Allyson (pentru lenjerie Depend) și Martha Raye (pentru soluție Polident de curățare a protezelor dentare).

Apariția în reclame a unor staruri care inspiră încredere este asemenea unui praf magic suflat în mințile urmăritorilor, încât aceștia ajung să asocieze aura vedetelor cu produsele promovate, care încep să pară mult mai credibile și mai dezirabile. Inteligența noastră perceptivă poate fi dramatic diminuată de prezența mesagerilor potriviți, după cum vom discuta mai jos. Dacă Brooke Shields ar fi executat lovituri de karate într-o reclamă pentru Priceline sau Wilford Brimley ar fi făcut publicitate la lenjerie Depend, oare ar fi avut același impact?

Astăzi, lucrurile au „evoluat“. Celebrităţile își pot exploata efectul de halo pentru a ne influența în moduri neobișnuite. În trecut, Jenny McCarthy, personalitate TV americană, a militat împotriva vaccinării, afirmând că riscul de autism este

considerabil mai ridicat decât riscul îmbolnăvirii de rujeolă şi varicelă.[2] În social media, influenţa celor bogaţi şi vestiţi se propagă astronomic; o singură postare de 140 de semne pe Twitter este suficientă pentru a sădi ideea unui anumit produs în minţile a milioane de urmăritori. Deşi par inofensive, în realitate aceste mesaje sunt periculoase, fiindcă nu e clar dacă sunt reclame plătite, şi tind să se propage cu viteza luminii.

Kim Kardashian West primeşte între trei sferturi de milion şi un milion de dolari pentru a reprezenta un produs şi 10 000 de dolari pentru o postare pe Twitter sau Instagram.[3] De ce sunt plătite vedetele cu asemenea sume colosale? Pentru că firmele de publicitate ştiu că, deseori, orice spune un star precum Kim Kardashian atrage atenţia a milioane de urmăritori, din cauza efectului de halo. Unora dintre ei nici nu le pasă dacă afirmaţiile sunt reale şi cred tot ce li se spune; postările lui Kim sunt suficiente pentru a-i convinge. (Mai multe despre Kardashian West, la sfârşitul acestui capitol.)

Fenomenul de halo nu este limitat la celebrităţi şi nici măcar la percepţiile oamenilor. Profesorii cad victimă acestui efect când îi evaluează pe anumiţi elevi pe care-i consideră superiori celorlalţi. Un şef poate fi atras de o calitate a unui angajat, precum entuziasmul sau farmecul lui, care ulterior îi influenţează fără voie evaluarea. Consumatorii care achiziţionează alimente ecologice le percep ca mai gustoase, mai reduse în grăsimi şi în calorii, mai bogate în fibre şi cu mai mare valoare nutritivă decât variantele „obişnuite“, chiar dacă nu este aşa.

Conştientizarea efectului de halo nu ne ajută să-i evităm influenţa asupra inteligenţei noastre perceptive şi a deciziilor pe care le luăm, mai ales când vedem pe cineva sau ceva în alb-negru şi ne mulţumim cu această perspectivă. Şi credulii, şi cinicii pot cădea victime acestei erori de percepţie, mai ales în domeniul marketingului şi publicităţii.

Un rezultat extrem şi mult mai sinistru al efectului de halo este hărţuirea sau urmărirea vedetelor. Unii devin atât de obsedaţi de ideea de a-şi cunoaşte eroii sau de a deveni ei, încât îi urmăresc pretutindeni, apărând deseori neinvitaţi în locuri publice sau private, şi nu doar ca să le ceară un autograf. Pentru staruri, adoptarea unuia sau a mai mulţi urmăritori de acest tip, pe lângă hoardele de admiratori, a devenit un fel de rit de trecere. Beyoncé, Selena Gomez, Jessica - Simpson şi Jennifer Lopez sunt doar câteva dintre celebrităţile care au fost ameninţate de astfel de fani. Fenomenul nu este rezervat femeilor; actorii Alec Baldwin, Colin Farrell şi John Cusack au trecut prin clipe de groază în

confruntările cu admiratoare sărite de pe fix. Și să nu uităm de atacurile împotriva a doi membri ai trupei Beatles: John Lennon, care a fost ucis în 1980 în fața locuinței sale din New York, și George Harrison, care în 1999 a fost înjunghiat la el acasă de un intrus, însă a supraviețuit atacului.

Cu siguranță, să fii celebru poate fi periculos – în asemenea măsură, încât o prietenă care lucrează pentru o faimoasă agenție de talente din Los Angeles m-a informat că firma ei a creat o așa-numită „linie telefonică a nebunilor“ destinată celor care vor să stea de vorbă cu vedete. (Persoanele care sună sunt rugate să aștepte, apoi sunt transferate pe o altă linie, unde li se pune o muzică insuportabilă până când se satură și închid.)

În filmul lui Martin Scorsese din 1982 Regele comediei, Rupert Pupkin (jucat de Robert De Niro) este un comedian în devenire care îl adoră în asemenea măsură pe idolul său, Jerry Langford (Jerry Lewis), încât îl răpește și creează propriul talk-show la el acasă (cu decoruri din carton). „Probabil că mulți dintre voi vă întrebați de ce Jerry n-a apărut în emisiune astă-seară. Să știți că zace legat, iar eu sunt autorul acestei fapte“, spune Rupert. „Poate credeți că glumesc, dar singura metodă de a intra în lumea divertismentului a fost să-l răpesc pe Jerry Langford.“

Desigur, putem admira talentul, înfățișarea și charisma unei vedete și chiar ne putem simți inspirați de ea să ne încercăm norocul în divertisment. Dar, dacă cineva ajunge atât de captivat de o celebritate încât nu-și mai trăiește viața – sau, mai rău, devine precum Rupert Pupkin –, inteligența sa perceptivă se prăbușește, deseori fără să-și mai poată reveni.

Și, dacă tot am intrat în lumea umorului cu Regele comediei, haideți să vedem ce influență are umorul asupra inteligenței perceptive.

Sunt comicii „vulgari“? Depinde cine-i privește

Puține lucruri sunt mai fragile și mai supuse interpretării și gustului personal decât comedia. Ceea ce cuiva i se pare jignitor altcuiva i se pare hilar. Vai de comedianul care face glume despre Israel la un spectacol dintr-o sinagogă din

Long Island sau de comicul alb care îi ia peste picior pe negri la un stand-up la Teatrul Apollo din Harlem! Politica, religia, sexul, rasa, infirmităţile şi moartea pot fi subiecte excelente de comedie, iar comicii trebuie să-şi asume riscuri pentru a-şi construi cariera, reputaţia şi arta. Dar trebuie să dea dovadă şi de precauţie: inteligenţa noastră perceptivă cere ca momentul şi publicul să se potrivească subiectului şi ca imaginea de scenă a artistului să corespundă materialului tratat. Puţini comici scapă nepedepsiţi pentru glume stereotipe în faţa unui public general sau de o anumită etnie – de pildă, Don Rickles –, şi asta doar fiindcă şi-au creat personalităţi atât de specifice, încât spectatorii intră în rol şi ştiu că totul e „doar o glumă“.

Ca să ne întoarcem în timp pentru câteva clipe, Lenny Bruce, comedian şi satiricul care a revoluţionat comedia stand-up modernă, avea poate cea mai bună glumă despre soacre (s-ar putea să parafrazez): „Soacra mi-a distrus căsnicia. Într-o zi, soţia mea s-a întors acasă şi ne-a găsit împreună în pat“.

Este o glumă jignitoare? Poate nu pentru standardele de azi. Gluma aceasta şi evoluţia reacţiilor noastre la auzul ei ilustrează felul cum cultura ne-a schimbat în timp inteligenţa perceptivă. Percepţia realităţii (şi a moralităţii) de la un anumit moment dictează ce tip de umor e obscen şi nepotrivit şi ce, într-o altă epocă, e inofensiv. În anii ’60, gluma lui Lenny Bruce despre soacră a depăşit limita a ceea ce mulţi indivizi considerau acceptabil. Azi, normele sociale au împins-o mult mai departe, aşadar, inteligenţa noastră perceptivă acceptă glume mult mai indecente.

La vremea respectivă, lui Lenny Bruce nu doar că i s-a interzis să-şi practice arta în numeroase cluburi din cauza înclinaţiei lui spre vulgaritate şi subiecte tabu (precum actul sexual cu o rudă), dar a fost şi arestat de câteva ori. Procesele îndelungate i-au provocat multă suferinţă, fiindcă el se considera mult mai mult decât un comic care debitează bancuri. Mulţi comedianţi celebri – precum Henny Youngman, Milton Berle şi Jackie Gleason – au spus o sumedenie de glume despre soacre, însă nu au ajuns la fel de departe ca Bruce. El era cu mult înaintea vremii sale, sfidând moravurile sociale, şi a pregătit terenul pentru artişti precum Robin Williams, Louis C.K., George Carlin, Richard Pryor, Eddie Murphy, Amy Schumer, Sarah Silverman, Margaret Cho şi aşa mai departe. Aceştia şi mulţi alţii tind să aibă o inteligenţă perceptivă neobişnuit de ridicată, întrucât văd şi dezvăluie adevăruri (exagerate, pentru un efect mai puternic) pe care e posibil ca publicul să nu le fi observat (sau să nu le fi exprimat niciodată cu voce tare). Comedianţii, fie că sunt sau nu „vulgari“, ne ajută să râdem de noi

înșine și de slăbiciunile noastre, lărgindu-ne orizontul și îmbunătățindu-ne inteligența perceptivă – de obicei, cu scopul de a expune absurdităţile și falsitatea vieții noastre cotidiene.

De pe scenă în pat

Chiar și comicii cei mai puțin cunoscuți au observat efectul de halo al faimei asupra inteligenței perceptive a publicului din cluburile de comedie. Simpla lor prezență pe scena unui mărunt club de comedie îi învăluie într-o aură a celebrității. După spectacol, comicii stau în general pe lângă bar, unde au șanse mari să fie înconjurați de admiratoare, care sunt atrase de ei precum fluturii de lumină.

Termenul „de alint“ pentru aceste amatoare de comedie este chuckle fuckers. Ca să atragă publicul, comicii trebuie să aibă o anumită doză de încredere, charismă și stăpânire de sine, considerate trăsături seducătoare. Admiratoarele sunt atrase, în principal, de promisiunea statutului de vedetă (desigur, uneori un statut efemer) și de faptul că aceste persoane sunt ținte mai ușor de atins decât cântăreții sau actorii chipeși.

Reality-show-urile și satisfacția unui selfie

Ani întregi, tabloidele și-au mărit tirajele exagerând (și, deseori, inventând) dependențe, infidelități, divorțuri, triunghiuri amoroase, operații estetice, crize, creșteri în greutate și legături cu extratereștri ale vedetelor. Efectul de halo despre care am vorbit în acest capitol se referea la aura mistică din jurul starurilor; celebritățile despre care se scria erau undeva atât de sus deasupra oamenilor obișnuiți, încât până și știrile cu totul absurde și negative – cu fotografii proaste, neclare, deseori distorsionate intenționat pentru a-i face pe protagoniști să pară obezi, stresați și neîngrijiți – deveneau plauzibile și captivante pentru cititorii lacomi. Abia dacă trecea o săptămână fără ca Oprah să

înceapă un nou regim de slăbire revoluționar, Michael Jackson să fie considerat extraterestru și Liz Taylor să se îndrăgostească pentru a mia oară. Firește, tabloidele n-au dispărut (dimpotrivă) și nici fascinația publicului față de viața celor bogați și faimoși nu a scăzut. Oamenii vor simți în continuare o dorință nepotolită de a afla ultimele știri din povestea fără sfârșit cu Jennifer, Angelina și Brad. Dar ceva s-a schimbat: universul dornic de bârfe și dependent de celebrități cuprinde acum noi surse și formate – mai exact, reality-show-urile și internetul, în special rețelele sociale.

Reality-show-urile constituie o formă aparte de divertisment. De obicei, la ele participă persoane cu un aspect fizic plăcut, care sunt aduse la un loc (și, uneori, încurajate de producători) ca să se plângă, să se certe, să se bată și să țească intrigi, pentru a crește audiența. De ce intrigile vulgare grosolane ale nevestelor din Hollywood în timp ce își fac unghiile și pun la cale petreceri opulente ajung să fascineze un public atât de vast? În general, cei care participă la aceste show-uri nu sunt actori, comici sau cântăreți. Faptul că apar la televizor machiați și aranjați (sau nu) și că au o oarecare legătură cu celebritatea (chiar și cu lumea interlopă, ca în emisiunile cu neveste de mafioți) îi face irezistibili atât pentru publicul tânăr, cât și pentru generațiile mai vârstnice care s-au plictisit de banalitățile despre Oprah și John Travolta. Pentru telespectatorii dezamăgiți de propria viață, un reality-show este o ocazie de a trage cu ochiul în alte lumi.

Tom Sandoval și Scheana Marie sunt doi pacienți charismatici de-ai mei (Tom și-a făcut o operație Fortified LASIK®, o procedură chirurgicală LASIK avansată pe care am inventat-o eu, iar Scheana poartă lentile de contact colorate), care joacă în reality-show-ul de mare succes Vanderpump Rules, ce atrage tot mai mulți fani. Amândoi sunt oameni de treabă, care își văd de viața lor, dar faptul că apar la televizor a schimbat felul cum sunt percepuți de fani. Un reality-show înseamnă mult mai mult decât un articol publicat într-un tabloid, participanții sunt prezentați cu și fără machiaj și haine sofisticate, cu bagajul emoțional și slăbiciunile la vedere. Avem ocazia de a urmări vedetele purtându-se ca oameni obișnuiți, făcând greșeli și manifestându-și deschis emoțiile.

Acest fenomen a fost transferat perfect pe internet, unde starurile pot controla ce văd fanii lor despre ele pe Instagram și pe alte site-uri, cu efecte profunde. De pildă, am operat-o pe pacienta mea Corinne Olympios de la reality-show-ul Burlacul prin procedura Fortified LASIK®. Înainte de operație, Corinne îi anunțase despre eveniment pe urmăritorii ei de pe Snapchat. Reacțiile pe care le-

am primit în urma postării ei au fost impresionante. Vedetele din social media au o influenţă incredibilă, care poate fi folosită pentru a atrage atenţia asupra unor subiecte importante. Un exemplu bun de utilizare a unei platforme de social media pentru a-i ajuta pe alţii este familia ACE, al cărei canal de YouTube (The ACE Family) are peste 19 milioane de abonaţi. Ei au postat un video despre un membru al familiei care suferă de keratoconus. Spre marea lui surpriză, a fost adus la mine cu avionul, prin contribuţia fanilor, pentru a primi tratamente Holcomb C3-R® şi Intacs®, care pot ameliora vederea şi pot preveni un transplant invaziv de cornee. În mai puţin de 24 de ore după postarea lui, clipul avea 906 633 de vizualizări şi peste 26 000 de comentarii. Nu putem subestima influenţa reţelelor sociale asupra urmăritorilor devotaţi.

Între timp, „starurile de selfie“ se pot promova în orice moment fotografiindu-se cu telefoanele mobile şi postând imaginile pe Twitter, Instagram şi Snapchat, unde pot fi văzute de mii sau milioane de oameni. Generaţia selfie a preluat oficial conducerea, şi toată lumea e invitată la petrecere… sau măcar să o privească. Kardashian West, poreclită „regina selfie-urilor“ şi „spărgătoarea internetului“, a publicat (şi republicat) Selfish, o carte cu selfie-uri.[4] Mulţi au cumpărat cartea s-o aibă pentru răsfoit şi probabil că mult mai mulţi au frunzărit pe ascuns, în librării, paginile cu instantanee seducătoare.

Kardashian West se priveşte aproape dezbrăcată în oglindă, cu o privire seducătoare; portretul este creat şi trimis prin reţelele sociale direct către urmăritorii ei, care pot reacţiona şi răspunde în timp real. Din perspectiva marketingului, este o metodă excepţională, întrucât creează o legătură mai strânsă cu admiratorii ei decât un simplu articol într-o revistă dedicată vedetelor. (Mai multe despre celebrităţi şi marketing în capitolul 12.) Urmăritorii rareori se gândesc că e vorba despre marketing, fiindcă mintea lor e orbită de strălucirea haloului. Deşi nu se pricepe prea bine la pescuit, Kim K. este cel mai bun pescar al tuturor timpurilor, „prinzând“ cincizeci de milioane de oameni în acelaşi timp. Emoţia fanilor şi satisfacţia imediată pe care o oferă această interacţiune socială unilaterală – ce pare bilaterală fiindcă privitorii au posibilitatea de a comenta – lovesc direct în miezul inteligenţei perceptive şi al falsei legături intime dintre celebrităţi şi admiratori. Kardashian West are control deplin asupra imaginii pe care doreşte s-o transmită. Relaţia cu urmăritorii ei este sinergică în timp ce stabileşte o legătură cu ei. Fanii primesc constant cel mai nou selfie (ca de la un prieten real), reflectează asupra lui, îl judecă, îl comentează, îl distribuie şi îl absorb în fanteziile lor perceptive.

Acum haideți să vedem cum anume interpretează inteligența noastră perceptivă cuvântul nostru preferat cu litera „s“: „somn“. Pardon, am vrut să spun „sex“.

Capitolul 10. Introducere în inteligența persexuală

Fiecare cu preferințele lui

Înainte de a începe să explorăm aspectele carnale ale inteligenței perceptive, dați-mi voie să spun că nu sunt sexolog sau terapeut în domeniul sexualității. Practica mea medicală se limitează la ochi și la vedere. Acestea fiind spuse, știu că pasiunea și sexul au guvernat deciziile oamenilor și interacțiunile dintre ei din zorii istoriei, generând erori de percepție, de logică și de înțelegere care dezvăluie nivelul inteligenței noastre perceptive în aceste privințe.

Fanteziile noastre, capacitatea de a distinge realitatea de imaginație și tipurile de acte sexuale pe care le practicăm spun foarte multe despre societatea în care trăim și despre noi înșine. În unele cazuri, refuzul de a accepta ordinea firească a lucrurilor, de pildă, faptul că masturbarea este o nevoie biologică normală și n-are nicio legătură cu moralitatea, contrazice toate dovezile științifice și demonstrează o inteligență perceptivă redusă; astfel de negări ale realității fac parte din aceeași categorie ca și dubiile dacă Pământul este sau nu rotund și dacă încălzirea globală este reală. Și opusul e adevărat. Cei care cad victimă unor fantezii ilegale și/sau imorale (pornografie infantilă, incest, viol) au o inteligență perceptivă redusă, cu urmări periculoase pentru semenii lor, precum și pentru societate per ansamblu.

În aspecte controversate precum pornografia, masturbarea, infidelitatea, preferințele sexuale și deviațiile sexuale, în ce punct depășim limita sistemului nostru de credințe? Ținând cont că sexualitatea e omniprezentă pe internet, la televizor, în filme, în reclame și practic în toate celelalte aspecte ale vieții noastre cotidiene, cum putem fi siguri că percepția ei nu ne e influențată excesiv și distorsionată dincolo de normă? În acest capitol, vom explora modul în care informațiile de natură sexuală pe care le primim și interpretările noastre ne ghidează și ne induc în eroare inteligența perceptivă.

Internetul: Disneyland sexual sau Sodoma și Gomora virtuale?

Dacă vă numărați printre puținele ființe umane care au rezistat tendinței de a se uita la materiale pornografice pe internet și îi judecă pe cei care au făcut-o, țineți cont de următoarele date statistice (globale, dacă nu se indică altfel)[1]:

• 30% din traficul de internet vizează pornografia.[2]

• Principalele site-uri porno au până la 350 de milioane de vizitatori diferiți lunar (aproape echivalentul popu-lației SUA).

• 64% din americani se uită la materiale pornografice cel puțin o dată pe lună (procentajul este aproape același în rândul bărbaților creștini).

• 79% din bărbații între 18 și 30 de ani se uită la materiale pornografice cel puțin o dată pe lună.

• 67% din bărbații între 31 și 49 de ani se uită la materiale pornografice cel puțin o dată pe lună.

• 55% din bărbații căsătoriți se uită la materiale pornografice cel puțin o dată pe lună.

• Una din trei femei se uită la materiale pornografice săptămânal.[3]

Pornografia e atotprezentă! Oamenii sunt atât de ocupaţi să descarce aceste clipuri şi imagini, încât e o adevărată minune că mai are cineva timp să meargă la lucru, să tundă iarba, să participe la cursul de yoga sau să se uite la ultimul film animat împreună cu familia. Cât despre înclinaţiile, preocupările şi curiozităţile sexuale, avem la dispoziţie cam tot ce ne-ar putea trece prin cap – 24 de ore pe zi, şapte zile din şapte, pe tot globul –, gratuit, accesibil prin doar câteva apăsări de taste. Lumea nu s-a mai confruntat cu o asemenea avalanşă de materiale promiscue, deşi imagini, vise şi comportamente concupiscente există de multă vreme, iar reprezentările erotice au la rândul lor o istorie considerabilă. Diferenţa este că astăzi ni se pun la dispoziţie tehnologii care ne permit să facem cu uşurinţă fotografii şi clipuri video, să le distribuim, să căutăm şi să găsim cam tot ce ne-am dori.

Prea sexy pentru toga mea

Perspectiva asupra materialelor ilicite s-a schimbat de-a lungul secolelor. Ceea ce considerăm astăzi pornografie a existat dintotdeauna şi a fost acceptat într-o formă vizuală sau alta, începând cu reprezentările din Grecia şi Roma antică pe vase, pocale, lămpi, bijuterii şi alte articole obişnuite pe vremea aceea. Avem emoţii când ne aventurăm într-un muzeu de artă cu copiii noştri şi trebuie să le explicăm de ce sculpturile masculine şi feminine sunt aproape întotdeauna nuduri (şi, de obicei, le lipseşte câte un braţ sau un nas). Grecii şi romanii nu considerau actul sexual deosebit de o activitate cotidiană, aşa că toţi puteau vedea reprezentări ale acestuia şi ale nudităţii sub formă de picturi pe pereţii toaletelor publice (precum cele din Efes, care încă există), în temple religioase şi în cele mai diverse spaţii comune. Anticii aveau o inteligenţă perceptivă ridicată în această privinţă, întrucât nu vedeau nimic indecent în reprezentarea corpului uman şi a înclinaţiilor sale fireşti, hetero- sau homosexuale. De fapt, ruinele băilor publice din oraşul italian Pompeii (distrus de o erupţie vulcanică în 79 d.H.) nu numai că dezvăluie scene care azi ar fi considerate sexuale, dar arată şi persoane care foloseau jucării sexuale pentru a-şi provoca mai multă plăcere.[4]

Vechii romani se simțeau împăcați cu sexualitatea lor – poate chiar prea mult dacă ne gândim la orgii, la sexul cu sclavi și așa mai departe –, chiar și zeii lor erau reprezentați adesea ca personaje destul de excitate (mai ales Zeus, care întreținea relații sexuale cu femei luând formă de animale, cum ar fi de taur).

India a mers chiar mai departe. Prin secolul al II-lea, un filosof hindus pe nume Vātsyāyana a creat Kamasutra – primul manual de sex/despre relații.[5] Kamasutra nu oferă doar sfaturi înțelepte despre viață și dragoste, ci descrie în detaliu și toate pozițiile sexuale cunoscute. Plăcerea sexuală era considerată esențială pentru o viață sănătoasă și o relație împlinită, și se credea că exersarea numeroaselor poziții descrise în carte e o metodă de a dobândi beatitudinea spirituală cu un partener.

Schimbarea percepției: interdicții în numele Domnului

Se știe că multe culturi antice, inclusiv cea greacă și cea romană, acceptau, chiar încurajau, manifestarea deschisă a sexualității și reprezentarea vizuală a actelor sexuale. Dar inteligența perceptivă este un proces dinamic, iar istoria abundă în exemple de societăți cu o cultură bazată pe reprimare. Se pare că reprimarea s-a dezvoltat în timp, pe măsură ce oamenii au devenit mai educați și mai sofisticați, iar doctrina religioasă s-a infiltrat în toate aspectele vieții și le-a reglementat.

Cultura din Anglia victoriană, de exemplu, respingea ideea de a întreține acte sexuale doar de plăcere, iar Biserica socotea că aproape tot ce ține de actul sexual era un păcat, mai puțin dacă avea ca scop procrearea. Chiar și măsurile contraceptive erau interzise. Ironia este că, în această perioadă, interdicțiile sexuale n-au făcut decât să încurajeze prostituția la Londra. De nenumărate ori, industria sexului a înflorit în urma restricțiilor impuse de Biserică.

De când primii puritani s-au stabilit în America, influența religioasă a creat tot felul de concepții greșite despre sex, mai ales cu privire la ce e considerat pornografie, ce comportamente sexuale sunt acceptabile și dacă masturbarea dăunează minții, corpului și/sau sufletului. Biblia prezintă o viziune mai degrabă

limitată asupra acestui act, descriind cum a fost pedepsit Onan de Dumnezeu fiindcă își risipise sămânța. (Termenul „onanism“ este frecvent folosit pentru a denumi masturbarea.) De atunci, preoții și predicatorii au ținut prelegeri despre efectele nefaste ale masturbării și i-au avertizat pe cei care o practicau că vor avea de înfruntat consecințe dure. De-a lungul anilor, milioane de americani creștini au fost spălați pe creier să creadă că, dacă se ating, li se va întâmpla unul dintre următoarele lucruri – sau chiar toate trei: (1) o să le cadă organele genitale, (2) își vor pierde vederea, (3) vor ajunge direct în iad.

Mitul centurii de castitate

Chiar și azi, mulți cred că, în vremurile medievale, pentru a garanta că tinerele își vor păstra virginitatea până la întoarcerea prinților sau a cavalerilor cu care urma să-și unească destinele prin cununie religioasă, erau folosite centuri de castitate.[6] Nimic nu e mai departe de adevăr. Centurile de castitate au ajuns la modă abia în secolul al XIX-lea, când medicii (chiar și cei din Statele Unite) le recomandau în principal tinerilor pentru a-i împiedica să se masturbeze, gest care era considerat dăunător pentru sănătate, provocând boli mintale, afecțiuni cardiace sau cancer.[7]******** (În mod ironic, exact opusul este adevărat; s-a dovedit științific că masturbarea reduce riscul cancerului de prostată și este considerată o nevoie biologică.[8])

Pe vremea aceea, centurile de castitate serveau și drept măsură de protecție pentru femeile care munceau împotriva avansurilor nedorite din partea șefilor și a colegilor. Chiar și așa, vă puteți imagina cum e să fii un sărman băiat obligat să poarte centură sub costumul de baie, când sare într-un lac împreună cu prietenii ca să se răcorească într-o zi toridă de vară?

Din anii ’60 până în anii ’80, părintele Morton A. Hill, preot iezuit și unul dintre fondatorii Morality in Media, a lansat mai multe campanii împotriva pornografiei și chiar a colaborat cu administrațiile prezidențiale ale lui Lyndon B. Johnson și Ronald Reagan pentru a scăpa lumea de materiale pornografice.[9] Părintele Hill nu a fost nici pe departe singur în această cruciadă, mulți alți lideri

religioși și evangheliști (precum Jerry Falwell) au făcut din interzicerea pornografiei o parte importantă a misiunii lor.[10] De-a lungul anilor, mai multe facțiuni religioase – în special dreapta creștină – au mers până în pânzele albe nu doar pentru a interzice pornografia în reviste și filme, ci și pentru a cenzura artiști, scriitori, programe TV, muzică și filme cu un conținut mai puțin jignitor decât ceea ce veți găsi expus la Muzeul Metropolitan de Artă din New York.

Verdictul IP: obscenitate sau stimulent sexual?

Și azi continuăm să ne punem întrebări fără răspuns: cine hotărăște ce constituie pornografie? Unde ar trebui să tragem linie? Inteligența perceptivă joacă un rol esențial în gândirea noastră. Fanaticii religioși cu inteligență perceptivă redusă vor încerca din răsputeri să acopere sânii unei statui din Roma antică, să interzică opere literare clasice precum Amantul doamnei Chatterley sau Doamna Bovary și să adauge avertismente pe ambalajele CD-urilor cu muzică rock și rap. De cealaltă parte, organizațiile feministe implicate în combaterea pornografiei vin cu argumente legitime când resping imaginea femeilor care iau parte la acte înjositoare, degradante și/sau violente împotriva voinței lor și orice seamănă, chiar și pe departe, cu pornografia infantilă, printre alte fărădelegi oribile.

Oare volumul de materiale pornografice de pe internet și accesibilitatea lor ne afectează inteligența perceptivă? Cred că rămânem între limitele normale ale inteligenței perceptive dacă cedăm, din când în când, tentației de a urmări fanteziile preferate, în intimitatea propriei locuințe. Însă tot ce înseamnă abuz asupra sinelui sau a altora (mai ales asupra minorilor) dezvăluie existența unor probleme psihosexuale ascunse, care necesită probabil o formă de tratament.

O inteligență perceptivă ridicată în privința sexualității înseamnă să ne acordăm libertatea de a privi și a ne bucura de ce ne place (firește, cu excepția aspectelor menționate mai sus), cu condiția să nu devenim dependenți și să ajungem să pierdem ore întregi pe zi în fața calculatorului, încât această activitate să ne afecteze viața personală și profesională. În cazul celor cu o inteligență perceptivă redusă, fanteziile sexuale devin percepții distorsionate, pe care e posibil să le pună în practică – iar asta e întotdeauna o greșeală.

Țineți-vă mâinile acasă: masturbarea și inteligența perceptivă

Impulsurile sexuale încep să se manifeste la pubertate, când hormonii explodează cu frenezie, deși, ironic, nu avem inteligența emoțională sau experiența necesară pentru a-i controla. Depindem de perspectiva sexuală pe care ne-am format-o în copilărie (după Freud, chiar din momentul în care suntem puși la sânul mamei) și de oamenii, imaginile și mediul din jurul nostru, deși tendințele și gusturile ne sunt imprimate în locuri intime din ADN și din creier. După cum spunea Ruth Westheimer, renumită terapeută în domeniul sexualității: „În privința sexului, cei mai importanți 15 centimetri sunt cei dintre urechi“.

Băieții adolescenți au o inteligență perceptivă deosebit de scăzută în privința sexualității în timp ce sunt asaltați de gânduri indecente aproape constant. Au tot felul de fantezii intense, care îi consumă în totalitate. Se știe că adolescentul obișnuit se masturbează gândindu-se la ultimul video de pe YouPorn vizionat, la mătușa lui atrăgătoare (prin alianță, desigur), la cea mai bună prietenă a mamei, la vecina de alături, la barista de la cafenea, la studenta din stația de autobuz, la fata care a stat în fața lui la ora de biologie și la o fotografie incendiară cu Megan Fox – în aceeași zi!

Nu s-au schimbat prea multe de la romanul din 1969 Complexul lui Portnoy de Philip Roth, în care Alexander Portnoy, un evreu obsedat de sex, își povestește fanteziile și aventurile începând din anii adolescenței, când se masturba în sutienul surorii sale, în mănușa de baseball sau într-o bucată de ficat crud.[11] 30 de ani mai târziu, în filmul Plăcintă americană, Jim Levenstein (Jason Biggs), elev în ultimul an de liceu, folosește în același scop o plăcintă caldă cu mere. Măcar s-a trecut de la felul principal la desert.

Recunosc că nici eu n-am fost ferit de fixațiile adolescentine cu multe decenii în urmă. Când eram tânăr, bunul meu prieten Keith locuia pe 21st Street în Santa Monica, California. Pe vremea aceea, spălam amândoi Mercedesul și motocicleta vecinului său de peste drum, vedeta filmelor de acțiune Arnold Schwarzenegger. Într-o zi, Keith mi-a spus că Arnold se oferise să ne împrumute

un film porno, iar el voia să știe ce părere am despre asta. I-am răspuns cu entuziasm: „Da, sigur! Hai să-l împrumutăm!“ Sâmbătă după-amiaza, am traversat amândoi strada și am sunat la ușa lui. Schwarzenegger ne-a deschis ușa, a zâmbit și a spus cu accentul lui familiar: „Intrați, băieți. Mă duc să-l iau“. S-a întors cu o pungă maro pe care i-a dat-o lui Keith, și ne-a spus: „Vizionare plăcută!“ Ne-am întors în camera lui Keith, unde am deschis punga și am scos o casetă video cu The Opening of Misty Beethoven. Pentru niște adolescenți în care fierbeau hormonii, faptul că făcuserăm rost de acest film premiat era ca și cum am fi câștigat la loterie. Ceva mai târziu, ne-am trezit în camera lui de zi, în timp ce părinții și frații lui erau plecați. Keith a introdus caseta în aparat și i-am dat bătaie, ca să spunem așa. Am savurat filmul de la început până la sfârșit – după ce l-am oprit și l-am derulat de câteva ori ca să înțelegem cum reușeau actorii să se contorsioneze în asemenea poziții neobișnuite –, iar ulterior i-am înapoiat caseta lui Arnold și i-am mulţumit din suflet.

Nu v-am spus povestea de mai sus ca să fiu vulgar, ci ca să subliniez că structura noastră biologică ne obligă, în adolescență, să căutăm informații și materiale despre sexualitate și să ne satisfacem curiozitatea. Ca să nu credeți că adolescentele sunt imune la furia hormonală, luați în considerare datele statistice publicate de Covenant Eyes (un site de „responsabilizare și filtrare a materialelor de pe internet“), potrivit cărora șase din zece fete au fost expuse la pornografie înainte de a împlini 18 ani, iar aproape un sfert dintre adolescente au văzut scene de bondage online.[12] De asemenea, adolescentele se masturbează frecvent și au propriile experiențe și fetișuri; am auzit o sumedenie de povești despre femei care au avut relații intime cu anumite obiecte de la raionul de legume și fructe (dovlecei, castraveți, morcovi… cred că înțelegeți).

Un discurs foarte apreciat al lui Mark Twain

În 1879, la Paris, un autor și umorist celebru în toată lumea a ținut un discurs numit „Câteva considerații despre știința onanismului“ în fața unei elite de intelectuali francezi deschiși la minte.[13] Marele Mark Twain – da, cel care a scris Tom Sawyer, Huckleberry Finn și numeroase alte cărți faimoase – a vorbit în fața publicului, pe un ton satiric, despre subiectul pe atunci tabu al masturbării, cu sugestia clară că nu e nimic greșit în a face ceva ce e natural din punct de

vedere biologic. Textul respectiv, disponibil azi sub forma unei mici cărți ilustrate, intitulată Mark Twain on Masturbation (Mark Twain despre masturbare), conține și citatele lui preluate de la personaje istorice și modificate comic. De exemplu, Twain glumea că, în a doua carte a Iliadei, Homer ar fi scris: „Lăsați-mă să mă masturbez sau să mor!“ și că un erou zulus pe nume Cetewayo ar fi spus: „O masturbare face cât două partide de sex“.

Dacă în prezent aceste lucruri ni se par amuzante și îndrăznețe, imaginați-vă ce au crezut oamenii despre ele în 1879! Cu siguranță, pe vremea aceea, publicul francez era mai receptiv la un asemenea discurs decât cel din America, iar Twain a fost suficient de înțelept pentru a ști cum să-și păstreze reputația și să distreze cu asemenea glume doar publicul potrivit. Chiar și așa, capacitatea lui Twain de a glumi despre masturbare în acea perioadă conservatoare relevă o inteligență perceptivă de cel mai înalt nivel.

Să însemne asta că gradul nostru de inteligență perceptivă este dictat de câte pelicule cu fantezii sexuale am stocat în creier? Oare toți suntem perverși, într-o măsură mai mică sau mai mare? Cred că asta e valabil doar dacă acționăm conform acestor fantezii și ne periclităm viața printr-o judecată greșită și asumându-ne riscuri inutile. La fel și în cazul infidelității – o tentație care distruge cuplurile cu o frecvență șocantă.

Comportament libertin cu un preț mare

În serialul HBO Westworld (bazat pe filmul Lumea roboților cu Yul Brynner din 1973, în regia și după scenariul lui Michael Crichton, care avea o slăbiciune pentru parcuri tematice unde lucrurile o iau razna), „oaspeții“ bogați au ocazia de a-și transforma în realitate cele mai ascunse fantezii secrete, într-un decor occidental, având drept „gazde“ roboți ce par atât de reali, încât telespectatorilor le este greu să-și dea seama cine ce este. În condiții de libertate și abandon total, oaspeții de sex masculin și feminin pot avea relații intime cu acești roboți sau îi pot viola/tortura/masacra pentru a-și satisface capriciile (și contra unor sume considerabile nemenționate); doar că, la un moment dat, după mii de resetări, „gazdele“ își pot aminti experiențele traumatice, ajungând să trăiască emoții autentice. Spectacolul este o realitate/fantezie remarcabilă și o dilemă etică greu

de procesat. Dar iată principalele întrebări: Dacă un bărbat căsătorit sau o femeie căsătorită întreţine relaţii sexuale cu un astfel de robot realist, se consideră că şi-a înşelat partenera/partenerul? E în regulă să avem gânduri de natură sexuală despre altcineva (care nu e robot)? E în regulă să avem fantezii? Un bărbat nu va primi niciodată cerere de divorţ fiindcă se gândeşte la o orgie cu nevasta şi un supermodel, şi puţini dintre noi ar spune că o femeie care îşi provoacă zece orgasme cu un vibrator în timp ce se gândeşte la George Clooney îşi înşală soţul.

În prezent, nu mai puţin de 41% din cuplurile din SUA admit că unul sau ambii parteneri au avut o aventură.[14] Imaginați-vă la cât s-ar ridica acest procentaj dacă toţi participanţii la studiu ar fi 100% sinceri. Nu e de mirare că subiectul infidelităţii a fost dezbătut până la refuz în emisiuni TV şi în filme ce par pe placul publicului căsătorit, în pofida faptului că aventurile prezentate nu se termină aproape niciodată cu bine. Iată doar câteva programe şi filme reprezentative:

Seriale TV: Scandal, Amantele, Being Mary Jane, Soţia perfectă, Aventura, Divorţ, Cum să scapi nepedepsit

Filme: Asigurare de moarte, Dependent, Atracţie fatală, Infidela, Tyler Perry’s Temptation: Confessions of a Marriage Counselor.

Spre deosebire de Westworld, în toate situaţiile de adulter de mai sus, cei vinovaţi mint, ascund probele şi au accese severe de vinovăţie când se avântă în aventuri secrete. Filmul Infidelitate, în care joacă Diane Lane (Connie, nevasta infidelă) şi Richard Gere (soţul înşelat), a avut încasări globale de 119 milioane de dolari pe plan internaţional.[15] Această sumă uluitoare e de înţeles dacă ne gândim la scenele de sex cât se poate de explicite, în special scena de neuitat din hol, în care amantul (Olivier Martinez) o penetrează pe Connie din spate când ea încearcă să-l părăsească (dar nu poate, fiindcă îi plac prea mult partidele de sex cu el).[16] Nu este chiar o fantezie „de prinţesă“, ci una care îi incită deopotrivă pe soţi şi pe soţii prin caracterul ei explicit, senzaţia de pericol şi ideea de sex într-un loc public. Deşi situaţia ia o întorsătură macabră pentru protagonişti (nu o să le stric plăcerea celor care n-au văzut filmul), pun pariu pe punga mea cu chipsuri de quinoa că majoritatea cuplurilor s-au întors acasă după film, au trântit şi au încuiat uşa dormitorului, după care s-au pus pe treabă.

Oare cuplurile care savurează o partidă fierbinte de sex după ce vizionează un film incitant precum cel de mai sus au o inteligenţă perceptivă redusă sau

ridicată? Cred că mai curând ridicată, fiindcă, în general, partenerii capabili să traducă şi să încorporeze fantezii în viaţa lor romantică evită să dea curs impulsului de a fi infideli. Excitaţia a fost potolită, ambii parteneri au trăit momente intense şi nimeni nu a suferit. Până când îşi va deschide cu adevăr porţile un parc tematic precum Westworld – ceea ce s-ar putea întâmpla într-un viitor nu chiar atât de îndepărtat –, e bine să ne condimentăm relaţia şi să-i menţinem integritatea prin activităţi ce reflectă o inteligenţă perceptivă ridicată şi sănătoasă.

Nu că ar fi ceva în neregulă

Deşi în acest capitol am vorbit despre inteligenţa perceptivă în relaţiile heterosexuale, întrucât acesta este cadrul meu de referinţă, aş dori să aduc în discuţie concepţiile greşite şi prejudecăţile pe care le au mulţi dintre noi în privinţa celor cu alte preferinţe sexuale.

Când Rock Hudson, vedeta de la Hollywood, a murit în 1985 de SIDA, tabloidele au profitat din plin de ocazie. Fiind primul star demascat că fusese homosexual din cauza acestei boli oribile (şi, pe vremea aceea, de obicei fatală), amintirea lui a căzut victimă articolelor sordide şi reacţiilor exagerate din partea unor oameni ignoranţi, care s-au simţit şocaţi şi dezgustaţi de faptul că imaginea masculină a artistului – care le curtase decenii întregi pe ecran pe Doris Day şi pe alte actriţe de top – era pătată pentru totdeauna. În mintea lor, Rock Hudson se transformase dintr-un actor chipeş în simbolul a tot ce putea fi mai pervers la Hollywood (mai precis, homosexualitatea). Date fiind aceste reacţii extreme, e explicabil de ce Hudson preferase să-şi ţină secretă viaţa privată timp de atâţia ani. După cum spunea cel care i-a fost adevărata iubire, brokerul Lee Garlington: „Niciun om în toate minţile n-ar recunoaşte aşa ceva… E curată sinucidere pe plan profesional“.

Multe alte vedete bănuite că ar fi homosexuale, lesbiene sau bisexuale au reuşit să-şi păstreze imaginea intactă evitând să se expună, printre ele numărându-se Montgomery Clift, Paul Lynde, Marlene Dietrich, Greta Garbo, Josephine Baker, Dick Sargent, Robert Reed, Raymond Burr, Katharine Hepburn, Randolph Scott şi Barbara Stanwyck.[17] În vechiul Hollywood, homosexualitatea era mult mai

frecventă decât credea publicul; cărţile Full Service (Servicii complete) de Scotty Bowers şi In or Out (Ascuns sau expus) de Boze Hadleigh conţin istorii personale şocante.[18] Dacă informaţiile despre interesele sexuale ale actorilor s-ar fi aflat în timpul carierei lor, fără îndoială că ar fi fost decimate, iar fanii s-ar fi întors împotriva lor.

Generaţiile trecute (şi, uneori, actuale), mai ales cele foarte pioase, aveau o inteligenţă perceptivă scăzută, considerând homosexualitatea şi lesbianismul ameninţări la adresa societăţii morale şi un pericol pentru cei tineri, de parcă preferinţele sexuale erau un fel de boală contagioasă şi puteau fi impuse sau controlate. Cu peste un secol în urmă, Oscar Wilde, autor genial de piese de teatru (Ce înseamnă să fii onest), romane (Portretul lui Dorian Gray) şi basme, poet şi umorist, nu doar că a fost batjocorit pentru tendinţele sale homosexuale, ci a ajuns şi după gratii din această cauză.[19] Grupurile de fani şi susţinători l-au abandonat, şi artistul a murit falit.

Din fericire, lucrurile s-au schimbat foarte mult de atunci şi chiar şi în anii de după tragica moarte a lui Rock Hudson. Datorită în mare parte preţului plătit de reputaţia acestora (şi a altora), astăzi actori, muzicieni şi alţi artişti îşi fac publice preferinţele sexuale fără ca nimeni să aibă ceva de obiectat, iar pentru asta trebuie să le mulţumim următorilor şi altora ca ei: Ellen DeGeneres, Elton John, George Takei, Neil Patrick Harris, Wanda Sykes, Nathan Lane, Ian McKellen, David Hyde Pierce, Rachel Maddow, Simon Callow, Jodie Foster, Lady Gaga şi Lily Tomlin.[20]

Am ajuns departe, dar percepţiile greşite şi prejudecăţile împotriva comunităţii homosexuale şi lesbiene nu au dispărut. În curtea liceului, mai există tineri care îi etichetează folosind cuvinte urâte pe cei consideraţi homosexuali. În politică, puţine chestiuni sunt mai controversate decât căsătoria între persoane de acelaşi sex, de parcă o bucată de hârtie şi o ceremonie oficială ne-ar afecta inteligenţa perceptivă în privinţa sacralităţii simbolice a căsătoriei (orice ar însemna asta). Reacţionând la această perspectivă greşită, cântăreţul şi romancierul Kinky Friedman afirma cu umor: „Susţin căsătoria între persoane de acelaşi sex. Cred că au dreptul să sufere la fel de mult ca toţi ceilalţi“. Nu există niciun motiv să ne simţim deranjaţi de cei cu preferinţe sexuale diferite de ale noastre, dacă avem o inteligenţă perceptivă ridicată şi suntem împăcaţi cu propria sexualitate.

Olimpicul care întorcea capete – și inteligențe perceptive

În iulie 2015, Vanity Fair a publicat un articol pe prima pagină despre o femeie pe nume Caitlyn Jenner, care s-a prezentat drept transsexual.[21] O cunoscuserăm cu toții ca fiind nimeni altul decât celebrul atlet Bruce Jenner: campion olimpic, părinte într-un reality-show și model într-un număr din Playgirl. Dezvăluirea a tulburat milioane de oameni, care nu puteau accepta că femeia respectivă era aceeași persoană cu campionul viril și dinamic medaliat cu aur la decatlon, la Olimpiada din 1976, înfățișat în plină acțiune pe cutiile cu fulgi de cereale. Deși familia, prietenii și o serie de celebrități, atleți și fani și-au declarat sprijinul față de Caitlyn, personal sau pe internet, multă lume o lua peste picior pe la spate – iar unii chiar în față. Un prezentator TV, Neil Cavuto de la Fox News, a ajuns chiar să râdă de Caitlyn în direct, numindu-l apoi pe Charles Payne „Charlene Payne“. Carol Costello, prezentatoare de la CNN, a avut o reacție asemănătoare, vorbind despre „tristețea“ pe care i-o provoca faptul că nu vom mai putea admira fizicul atrăgător de bărbat al lui Jenner. Drake Bell, fosta vedetă de la postul TV pentru copii Nickelodeon, a făcut greșeala fatală de a scrie pe Twitter: „Îmi pare rău… încă îți mai spun Bruce“, care a stârnit imediat multă agitație în comunitatea online.

Inteligența noastră perceptivă ne determină să ne formăm aproape instantaneu impresii despre cei din jur, dar acestea evoluează și, cu timpul, pot prinde rădăcini. Între femeia transsexuală Caitlyn și celebrul campion Bruce Jenner este o distanță atât de mare, încât până și azi sunt oameni care pur și simplu nu înțeleg transformarea și, prin urmare, nu o pot accepta. Însă Caitlyn nu are nevoie de aprobarea lor și, de fapt, a primit numeroase recompense pentru curajul ei (care, la rândul lor, au devenit motiv de dispute pentru unii).

Chestiunea transsexualității, adusă în discuție de Caitlyn Jenner, a stârnit numeroase controverse despre toaletele publice și băile din școli. Ar trebui să se permită accesul bărbaților transsexuali în toaletele pentru femei și invers? Dacă toaletele sunt rezervate persoanelor „de sex adecvat“, cine va fi responsabil cu verificarea acestui aspect? Pentru cei crispați sexual nu părea să conteze faptul că ei (și copiii lor) folosiseră probabil toalete frecventate de transsexuali fără să bănuiască (și, cel mai important, fără să fi fost implicați în vreun incident).

Ca formă de compromis, multe școli și instituții au înființat toalete cu gen neutru, cu semne care indică foarte clar cui îi sunt destinate. Ironic, acestea sunt probabil cele mai curate și mai sigure toalete existente. Iar asta i se datorează și lui Caitlyn Jenner – un simbol al curajului pentru cei care au o inteligență perceptivă suficient de matură ca s-o accepte. Cei cu o inteligență perceptivă redusă vor continua să se cramponeze de o prejudecată: că e un campion olimpic devenit „anormal“.

Ce părere aveți despre animale?

La Val Camonica, în Italia, există o pictură rupestră care datează din jurul anului 8000 î.H., înfățișând un bărbat care se pregătește să penetreze un animal.[22] În anii ’50, cercetătorul Alfred Kinsey a cercetat cât de frecventă este această înclinație sexuală, ajungând la concluzia că aproximativ 8% din bărbații și 3,6% din femeile din SUA au avut relații sexuale cu animale; procentajul era mult mai ridicat în rândul celor care trăiau la țară.[23] Statisticile arată că zoofilia, atât sub forma plăcerii de a urmări animale în timpul copulației, cât și a inițierii de acte sexuale cu animale, este mai răspândită decât oricând, iar cuvintele asociate cu aceste practici se numără printre cei mai căutați termeni pornografici de pe internet. De aici întrebarea: din moment ce, în majoritatea cazurilor, zoofilia a fost diagnosticată ca dorință biologică, nu patologică, oamenii care dau curs unor asemenea porniri animalice au o inteligență perceptivă redusă sau ridicată în privința sexualității?

În ultimă instanță, moravurile unei culturi dictează ce e acceptabil și ce nu. Zoofilia e legală într-o mare parte a Americii de Sud, precum și în țări ca Rusia, Mexic, Thailanda, Japonia și Finlanda. Danemarca a adoptat recent o serie de legi care interzic sexul cu animale.[24] În Statele Unite, părerile sunt împărțite; unele state consideră zoofilia un delict, în timp ce în altele, precum Texas și Kentucky, ea nu este scoasă în afara legii.[25] Nu e o simplă coincidență că foarte multe filme pornografice cu animale provin din Rusia. În ele, protagonistele rusoaice se împerechează cu câini, măgari, cai și diverse alte animale. În cultura rusă, acest comportament a fost acceptat într-o oarecare măsură (deși e doar un mit că Ecaterina cea Mare a decedat în timpul unui act sexual cu un cal), și s-a

întipărit în psihicul colectiv, încât nu trebuie să se desfășoare neapărat pe ascuns.

Un aspect important este dacă zoofilia poate fi considerată sau nu un abuz asupra animalelor. Răspunsul este clar când animalul simte durere sau suferă un traumatism în timpul actului. Dar, dacă nu există indicii în acest sens, poate fi gestul considerat un abuz fiindcă animalul nu „și-a dat consimțământul“? Și-apoi, nu-i așa că la unele specii de animale masculii penetrează femelele fără să le ceară permisiunea?

Până când nu va apărea doctorul Aumădoare ca să ne traducă lătrăturile, nechezatul, behăitul și răgetele, răspunsul rămâne necunoscut. Un lucru e sigur: cei care au asemenea înclinații sexuale și un impuls nestăvilit de a le pune în practică ar face bine să se asigure că nimeni nu are de suferit și că ușile grajdului sunt încuiate, pentru a proteja intimitatea și virtutea tuturor celor implicați, inclusiv pe ale animalului.

Am ajuns la finalul acestui capitol despre inechitate și transformare și trecem la următorul, în care vom afla de ce tânjim cu disperare după lucruri rare, costisitoare și inaccesibile. Unul dintre ele nu este blana prețioasă a unui berbec, ci ceva perceput ca foarte valoros, care se întâmplă să provină din posteriorul unui cu totul alt animal.

Capitolul 11. Trebuie neapărat să-mi iau!

Cafeaua Kopi Luwak și seducția unicatelor

Vi s-a întâmplat vreodată să tânjiți cu disperare după ceva (sau cineva), dar să fiți conștienți că lucrul respectiv (sau persoana) vă e aproape inaccesibil(ă)? Poate că vă doriți o mașină nouă, costisitoare, o bijuterie deosebită sau o persoană atrăgătoare, greu de cucerit. E posibil să puneți mâna pe obiectul dorinței voastre cu prețul unor eforturi însemnate, însă ce v-a făcut să aveți această dorință, în primul rând? Oare recompensa e atât de valoroasă pe cât o vede percepția voastră? Sunteți siguri că, dacă o obțineți, viața voastră va fi mai bună? Sau pur și simplu v-ați lăsat duși de valul dorinței de a dobândi ceva ce nu puteți avea?

Un principiu de bază al comportamentului uman este că ne dorim mai tare un lucru când ni se pare rar sau dificil de obținut. O ocazie poate părea mai valoroasă dacă suntem convinși că disponibilitatea ei e limitată. Numeroase studii au arătat că, atunci când percepem ceva ca rar, unic sau greu de dobândit, valoarea și atractivitatea cresc enorm în ochii noștri. Chiar și posesorii unei inteligențe perceptive ridicate pot cădea victime acestei tendințe.

Într-o cafenea din Londra, oamenii plătesc echivalentul a 100 de dolari pentru o cană de cafea Kopi Luwak.[1] Sună exotic, delicios și dă impresia că ar merge de minune cu o brioșă la micul dejun: dar ce este? Țineți-vă bine: este cafea din boabe obținute din excrementele unui animal. Da, ați citit bine. Cafeaua Kopi Luwak este produsă în următoarea manieră neobișnuită (sau dezgustătoare, depinde de punctul vostru de vedere): un animal asiatic nocturn și bizar numit „civetă de palmier“ înghite boabe de cafea și digeră pulpa acestora.[2] Excrementele acestei ființe rare, și, uneori, exploatate sunt culese de pe sol și spălate (n-aș vrea să am o asemenea slujbă), după care îndrăgitele boabe de cafea sunt vândute la un preț ridicat pe tot globul.[3] Civita indoneziană e, după mine, un hibrid între un lemurian și un raton.

În capitolul 7 am studiat o altă întrebare șocantă – de ce ar cheltui cineva 28 000

de dolari pe un sendviș cu brânză la grătar. Există vreo legătură, din perspectiva IP între această situaţie şi cea în care cineva plăteşte o sumă incredibilă pentru o cafea aromată făcută din boabele excretate de civetă? Da, există, însă în cazul acestei celei de-a doua achiziții extravagante și total inutile avem de-a face cu altfel de gânduri, emoții și iluzii, deși la fel de tulburătoare.

Îmi trebuie acum! Păpuși și jucării de pluș

„Raritatea“ unui articol ne sporește artificial dorința de a-l dobândi și ne afectează judecata. Când suntem obsedați de imaginea obiectului pe care-l considerăm valoros, în noi se trezesc dorințe și nevoi copilărești și ne pierdem simțul măsurii. Avem impresia că un lucru e mai valoros dacă e costisitor și/sau greu de obținut. De obicei, persoanele cu o inteligență perceptivă redusă tind să cedeze tentației și să cumpere, fiindcă nu-și dau seama ce se petrece în mintea lor. Însă nici celor cu o IP ridicată în mai toate privințele nu le vine ușor când le ia ochii un obiect sclipitor cu un preț exagerat.

Câteva exemple evidente în acest sens sunt aurul și argintul, din care se pot făuri nenumărate splendori strălucitoare. Aceste metale au fost căutate și prețuite din timpuri străvechi, întrucât nu cad din cer ca prin minune. Dacă pe o altă planetă ar exista creaturi care cultivă aur și argint așa cum noi cultivăm trestie-de-zahăr, pun pariu că cele două metale ar fi considerate lipsite de valoare sau cel puțin nu mai valoroase decât jeleurile.

Deseori, auzim sau citim despre un produs tentant, însă nu avem informații complete despre el, de pildă, dacă este fabricat corespunzător sau dacă își merită prețul. Prin urmare, îi determinăm valoarea pe baza unor indicii precum prețul sau disponibilitatea. Dacă toată lumea se înghesuie să cumpere noua jucărie de Crăciun care e la modă, înseamnă că jucăria e de calitate (chiar dacă în realitate este mediocră sau chiar mai rău). Poate că unii își amintesc de vâlva pe care au făcut-o acum câțiva ani păpușile Cabbage Patch și jucăriile de pluș Beanie Babies.[4] La apogeul lor, aceste obiecte le păreau copiilor – și părinților care le considerau demne de colecționat – esențiale pentru că aveau o disponibilitate limitată, prețuri ridicate și exista percepția că aceia care le aveau posedau ceva de mare valoare.[5] Dacă un copil nu primea cadou păpușa Cabbage Patch sau

jucăria Beanie Baby potrivită, plângea toată vacanța.

Dorința intensă a unui adult de a poseda un obiect, fie că e vorba despre o mașină sport, un iPhone, un televizor sofisticat cu ecran plat, un colier costisitor sau o cană de cafea Kopi Luwak, nu diferă prea mult de ceea ce se petrece în mintea unui copil disperat să aibă o anumită păpușă. Odată ce ni s-a pus pata că trebuie să avem lucrul respectiv fiindcă este rar, costisitor, ne oferă un anumit statut sau există clienți care se bat pentru el în magazine, dorința aceasta ne mistuie, iar inteligența perceptivă redusă nu ne mai poate proteja nici pe noi, nici contul nostru bancar.

Premiul cel mare devine și mai valoros dacă este interzis și/sau periculos de obținut. Adolescenții sunt interesați de lucruri sau relații despre care li s-a spus că nu le pot avea sau care sunt interzise. Unul dintre motivele pentru care Romeo și Julieta s-au îndrăgostit unul de altul a fost că familiile lor se duşmăneau într-un conflict sângeros. Știau prea bine că relația lor era periculoasă, iar asta n-a făcut decât să sporească emoția lui Romeo când îi făcea curte iubitei sale sub balcon. Dacă familiile Montague și Capulet și-ar fi făcut vacanțele împreună la Napoli, am îndoieli că între copiii lor s-ar fi născut aceeași atracție. A-i spune unui adolescent să nu fumeze iarbă are deseori efectul neintenționat de a-i accentua curiozitatea și dorința de a încerca. (Asta nu înseamnă că vă încurajez să fumați marijuana împreună cu copiii voștri adolescenți.) Dacă o carte este interzisă, sunt șanse mai mari să ne cumpărăm un exemplar (sau să-l descărcăm de pe internet, pentru un plus de confidențialitate).******** Un jurat instruit să ignore probele probabil că se va crampona de ideea de a obține oricum informațiile respective; curiozitatea față de ce ar putea fi îi afectează perspectiva asupra întregului caz. Când suntem luați pe nepregătite cu o inteligență perceptivă scăzută, cădem deseori pradă curiozității.

De ce copilului nu-i mai place jucăria?

Tocmai ați dat pe gât cana de cafea Kopi Luwak în valoare de 100 de dolari. Ați făcut câteva ture în jurul blocului cu noul vostru Ferrari. V-ați lăudat la nunta celei mai bune prietene cu lănțișorul cu diamante de la Tiffany în ediție limitată. Ba chiar ați stat la coadă toată noaptea ca să vă luați noul iPhone în ziua lansării.

Dacă sărbătoriţi Crăciunul, iată un scenariu tipic de după: zona din jurul bradului de Crăciun a devenit un adevărat câmp de bătălie, plin de hârtie de împachetat, cutii, ambalaje de plastic şi manuale de instrucţiuni nedesfăcute. În apropiere zac împrăştiate şi uitate jucăriile care puţin mai devreme au fost desfăcute cu strigăte de bucurie: „Mami, eşti grozavă! E cea mai frumoasă zi din viaţa mea!“

Indiferent dacă sunteţi copilul care îşi dorea o jucărie sau adultul care a tânjit multă vreme după un obiect inaccesibil, efectul post-obţinere e universal. S-ar putea să vină după câteva luni, ore, zile sau chiar minute, însă, odată ce ne obişnuim cu realitatea posesiei, e posibil să ne simţim uşor dezumflaţi. Copiii tind să se plictisească repede de jucării, dar adulţii cu o inteligenţă perceptivă ridicată se simt de parcă s-ar fi trezit dintr-un vis şi, pentru prima oară, văd obiectiv adevărata valoare a achiziţiei făcute. Cu cât inteligenţa perceptivă este mai solidă, cu atât remuşcările sunt mai intense. „Stai!“ vă spuneţi şocaţi. „Tocmai am cheltuit 100 de dolari pe o cană de cafea pe care o s-o elimin cât de curând? Ce prost sunt! N-a meritat. Ah, şi deja simt că-mi bolboroseşte stomacul. Cine ştie dacă n-o să simt nevoia să urinez undeva pe pământ şi să acopăr apoi cu laba!“

Tristul adevăr este că inteligenţa perceptivă şi emoţiile noastre erau tulburi la momentul achiziţiei şi abia acum se ajustează. Odată ce premiul a ajuns în posesia noastră, ne revenim (deşi nu întotdeauna) şi ne dăm seama ce am făcut. Invariabil, ne simţim jenaţi, dezamăgiţi şi păcăliţi. În mintea noastră, valoarea achiziţiei atinsese proporţii atât de ridicole, încât realitatea nu se va ridica niciodată la nivelul acelei iluzii grandioase.

Sperăm ca data viitoare să luăm o decizie mai bună, nu-i aşa? Ei bine, nu! Sentimentul din momentul achiziţiei e atât de excitant, datorită avalanşei de dopamină din creier, încât uităm cât de fraieri am fost ultima dată. Ne amintim doar, subconştient, bucuria copilărească de a dori şi a avea – şi ignorăm gaura din portofel şi dezamăgirea de după. N-am învăţat lecţia, deoarece am savurat atât de mult acele trăiri, încât primim din nou semnale şi imagini copilăreşti cărora nu le putem rezista. Inteligenţa noastră perceptivă este la un nivel atât de scăzut, încât găsim motive raţionale pentru a da curs chemării: „Cafeaua Kopi Luwak? A, păi, chestia asta e cu totul altceva. E mult mai bună! De data asta e un espresso Kopi Luwak. Trebuie neapărat să-l încerc!“ Asta se numeşte raţionalizarea remuşcărilor de după achiziţie.

Cea mai bună metodă de a evita asemenea tentaţii este ca atunci când vă

îndreptați către magazinul vostru preferat să vă lăsați cardul de credit la partenerul de viață sau la un prieten apropiat. Puteți să faceți o fotografie a produsului și să-l cumpărați mai târziu, când inteligența voastră perceptivă și-a mai revenit. Timpul este de partea voastră: cu cât petreceți mai mult timp departe de produsul dorit, cu atât sunt șanse mai mari să nu cedați impulsului de a-l cumpăra. Poate fi de asemenea util să nu mai petreceți mult timp pe site-uri, unde puteți achiziționa orice cu un singur click.

Iluzia puterii divine

Tuturor ne place să primim cadouri hazlii sau mărunțișuri din când în când, dar felul cum anumite obiecte de acest gen au prins la public și au devenit mofturi de milioane de dolari uneori sfidează logica. Fascinația noastră față de aceste obiecte bizare are rădăcini adânci în copilărie. Mulți dintre cei care au crescut în anii ’70 își amintesc cu drag cum frunzăreau paginile revistelor de benzi desenate Archie, Richie Rich sau Omul-Păianjen și erau captivați de reclamele la produse extravagante. De pildă, pentru doar 1,25 dolari, puteai cumpăra un acvariu întreg umplut cu „maimuțe de mare“. Aceste remarcabile „animale de companie la minut“ – pictate cu niște fețe rânjinde de extratereștri și cu corp omenesc – păreau să prindă viață din nimic. Era suficient să adăugați apă și iată că acvariul se umplea cu făpturi misterioase, gata să fie „dresate“.

Imaginați-vă: dacă sunteți un copil ai cărui părinți refuză să-i cumpere un câine, o pisică, o pasăre sau chiar un gerbil, puteți plăti neînsemnata sumă de 1,25 dolari pentru a da viață unui întreg univers de maimuțe de mare.[6] Pe vremea aceea, puțini copii își dădeau seama că maimuțele de mare nu erau altceva decât niște crustacee amestecate cu anumite substanțe chimice care le asigurau supraviețuirea până când se adăuga apa pentru a le „reanima“. Îmi pare rău dacă îi dezamăgesc pe cei care încă mai cred în maimuțe de mare, dar aveți încredere când vă spun că a fost doar un experiment științific dubios, menit să vă ia banii câștigați cu greu. Ultima dată când am verificat, aceste organisme erau la fel de ușor de dresat precum planctonul – și cam la fel de drăgălașe.

Când suntem copii și avem un nivel redus al inteligenței perceptive, putem cădea pradă cu ușurință acestor strategii de marketing. Imaginația și percepțiile noastre

neformate o iau razna – și putem fi păcăliți că avem puterea de a crea forme de viață pe care să le considerăm animale de companie.

Iluzia grandorii nu era singurul motiv pentru care ne lăsam seduși de asemenea articole prostești din revistele de benzi desenate.[7] Unii poate își amintesc cu drag de celebrele reclame la „ochelari speciali cu raze X“. Pentru doar un dolar, cu un sfert de dolar mai puțin decât la menajeria de maimuțe de mare, puteați, chipurile, să vedeți prin hainele oamenilor și să trageți cu ochiul la corpul lor dezbrăcat – o promisiune extrem de tentantă, mai ales pentru adolescenții copleșiți de hormoni de pe vremea când nu găseai la tot pasul nuditate pe internet. Obiectul respectiv, produs de Harold von Braunhut, „creatorul plin de bani“ al maimuțelor de mare și al altor asemenea găselnițe, era o mare păcăleală (lentilele erau făcute din carton și prevăzute cu orificii minuscule prin care să vezi) care i-a făcut pe mulți tineri cumpărători să creadă nu doar că e posibil să existe ochelari care oferă vedere cu raze X, ci și că o asemenea putere incredibilă era la dispoziția lor contra unei sume întâmplător echivalente cu banii lor de buzunar pe o săptămână. Cei fraieriți să cumpere ochelarii cu raze X poate că erau naivi, dar cu siguranță nu erau proști. Aveau o inteligență perceptivă scăzută din cauza acestei stări mentale vulnerabile (sunt convins că au fost și adulți care au comandat ochelarii respectivi) și au fost păcăliți să creadă că ochelarii cu raze X le permiteau să vadă prin îmbrăcăminte. Răspunsul la întrebarea cum de a fost posibil acest lucru este simplu: dorința de a vedea sub hainele oamenilor era atât de puternică, încât gândirea logică s-a evaporat, fiind înlocuită de fantezie.

La un nivel mai profund, ochelarii le-ar fi satisfăcut fantezia de a avea superputeri și poate chiar le-ar fi acordat alte capacități ascunse, nemenționate în reclamă. Forța testosteronului care încurajează vânzările de ochelari cu raze X nu poate fi subestimată – vezi avalanșa de filme porno online menționată în capitolul 10.

O găselniță irezistibilă: Big Mouth Billy Bass, pește muzical

Din păcate, tendința de a ne cheltui banii pe lucruri inutile și articole de proastă

calitate se menține chiar și când înaintăm în vârstă și, chipurile, devenim mai înțelepți. Devenim ținta a tot felul de încercări de manipulare și exploatare, continuând să ne lăsăm vrăjiți de prostioare fără sens, fie că suntem conștienți de asta sau nu. E posibil să fim extrem de deștepți și pricepuți în alte privințe, dar să avem o inteligență perceptivă redusă când vine vorba de a distinge între dorințe și nevoi și de a ne controla impulsurile. În unele cazuri, achiziția a tot felul de obiecte materiale umple un gol din sufletul nostru, rămas după o copilărie marcată de lipsuri (sau de răsfăț). În altele, după cum voi explica în continuare, vâlva creată în jurul acestor lucruri le confirmă valoarea într-un mod atrăgător pentru latura copilărească a naturii noastre.

O parte dintre aceste obiecte ispititoare, precum dinții falși și clasicii ochelari Groucho, au devenit cadouri haioase atemporale.[8] Mai recent, la petreceri au apărut obiecte de prost gust care fac gălăgie și stârnesc hohote de râs, precum castraveții care fac vocalize și celebrul pește Big Mouth Billy Bass, care cântă „Take Me to the River“[9].

Poate fi amuzant să cumpărați din când în când asemenea cadouri pentru a le oferi cuiva sub formă de glumă sau pentru a înveseli atmosfera la o întâlnire cu prietenii. Dar cum poate fi convins cineva să achiziționeze apă deshidratată („doar adăugați apă“!), o figurină de teracotă în care încolțesc semințe de chia, o lampă în formă de picior (inspirație din filmul O poveste de Crăciun), o piatră ca animal de companie, un joc de golf pentru toaletă sau o pălărie-umbrelă? Deși pare incredibil, antreprenorii au făcut bani frumoși din așa ceva și trebuie să fi avut măcar unele indicii că există persoane dispuse să le cumpere produsele.

Reclamele la articole noi vă înăbușă scepticismul și vă reduc inteligența perceptivă. Probabil că ați văzut produsul de multe ori într-o reclamă TV sau o fereastră pop-up. Formulele „peste cinci milioane de exemplare vândute“ sau „ofertă limitată“ vă păcălesc să acționați impulsiv. Trebuie neapărat să-l aveți fiindcă a fost validat prin etalarea lui repetată și de părerile altor cumpărători. Simțiți o nevoie irezistibilă de a vă lăuda cu el în fața rudelor, a prietenilor și a vecinilor. „De fapt“, vă spuneți, „nu-i așa că unchiul Bob merge la pescuit și poartă pălării caraghioase? Dacă-i cumpăr de ziua lui peștele ăla care cântă, o să se tăvălească pe jos de râs!“

Toți am fost în situația de a ne lăuda cu o achiziție stupidă – făcută pentru noi sau ca dar pentru altcineva – și de a fi întâmpinați cu chicoteli și ochi dați peste cap. Prietenii noștri pur și simplu nu înțeleg. Pe cei care au măcar un dram de

inteligență perceptivă asta îi readuce la realitate și îi face să roșească. Însă cei cu o inteligență perceptivă redusă probabil că nu observă reacţiile celorlalţi la vederea beciului, garajului sau biroului ticsit cu asemenea „obiecte de colecție“, care le-ar putea aduce câțiva bănuți la talcioc.

La momentul scrierii acestei cărți, ultimul răcnet în materie de gadgeturi pentru copii este așa-numitul fidget spinner, o jucărie din plastic creată pentru a alunga plictiseala, despre care se spune că ar ajuta și la reducerea stresului și a agitației, îmbunătățind puterea de concentrare. Dacă îl achiziționăm fiindcă „îl are toată lumea“, dăm semne de inteligență perceptivă redusă; dacă îl luăm ca să ne ajute în privințele sus-menționate și chiar se dovedește util, balanța IP se înclină în partea cealaltă.

Inteligența perceptivă a turistului

Scenariul „nu pot fără“ se manifestă foarte frecvent când mergem în vacanță. Odată ce ne orientăm spre mult așteptata odihnă și spre relaxare, devenim brusc atât de maleabili, încât suntem dispuși să cheltuim bani pe tot felul de lucruri pe care, în mod normal, nu le-am cumpăra. Cei mai mulți dintre noi avem o IP extrem de scăzută când vrem să ne bucurăm de concediu.

Următorul scenariu vă este probabil extrem de cunoscut. După doar o oră și jumătate de condus de la New York către Florida, familia trebuie să ia o pauză, căci copilul simte nevoia urgentă de a merge la baie. Ies cu toții din mașină și se îndreaptă spre toaletele publice. La sfârșit, fiecare se plimbă prin magazinul de suvenire – care se află, ca de obicei, chiar lângă toalete –, așteptând ca toată lumea să fie gata. Cât ai zice pește, mama și tata ajung la casă, cumpărând articole pentru toți membrii familiei: o revistă, o broșură cu rebusuri, cărți de joc pentru trucuri, o pernă pentru farse, un glob de zăpadă, figurine din teracotă cu semințe de chia… stai, ce s-a întâmplat?

Din clipa în care plecăm în vacanță, relaxarea începe să pună stăpânire pe noi. Ne eliberăm de stresul de la muncă și lăsăm garda jos. Vrem ca toată lumea să fie fericită, iar a cheltui bani pe lucruri inutile s-ar putea să îndeplinească această nevoie. În plus, copiii vor fi ocupați (sperăm) jucându-se cu toate bazaconiile

astea şi n-o să-i mai deranjeze pe mama şi pe tata sau n-o să se mai ia la harţă când se termină desenele animate.

După toate probabilităţile, nivelul scăzut al inteligenţei perceptive indus de vacanţă nu se va modifica pe parcursul călătoriei. De fapt, inteligența noastră perceptivă tinde să scadă cu cât suntem mai mult timp plecaţi. S-ar putea să rezistăm tentației de a cumpăra ceasul sofisticat din vitrină când îl vedem prima oară în timp ce hoinărim prin oraş în pantaloni scurţi şi tricou. Dar imaginea lui ne rămâne în minte – şi începem să ne gândim că s-ar putea să nu mai avem ocazia de a-l cumpăra, mai ales la preţ „redus“. A doua sau a treia oară când trecem pe acolo, ceasul începe să ne „cheme“, şi ne spunem: „Ce naiba, doar suntem în vacanţă!“ Ne-am rătăcit în „starea de vacanţă“.

Impulsul irezistibil de a face cumpărături care pune stăpânire pe noi în vacanţă nu e legat doar de dorinţa de a-i mitui pe copii să fie cuminţi, oferindu-le tot felul de nimicuri strălucitoare. Dacă nu suntem în armonie cu inteligența noastră perceptivă, aceasta poate să scadă dramatic, lăsându-ne pradă senzațiilor plăcute şi nedesluşite care ne fac să cumpărăm articole legate de timpul petrecut departe de casă. Când ne aflăm în vacanţă ne place să mergem la cumpărături. Când nu facem plajă sau scufundări, ne distrăm prin magazinele de suvenire, specialităţi locale şi îmbrăcăminte. La început pare amuzant, dar ceea ce nu realizăm este că inteligenta noastră perceptivă ne-a trădat, lăsându-ne să plutim într-un tărâm de basm liniştit, unde nu mai e nevoie să ne controlăm şi nu e grav să cheltuim bani. Nimănui nu-i place ideea de a pleca în vacanţă şi a se întoarce cu mâna goală, fără să fi cumpărat nimic pentru cei de acasă şi pentru sine. De ce? Fiindcă toate articolele din magazinele de suvenire arată mult mai bine – oare? – decât mărfurile de acasă. Prin urmare, cumpărăm (sau „împrumutăm“) halate de la hotel şi căni, pahare sau tricouri tematice şi aşa mai departe. Orice produs care pare să fie „local şi tradiţional“ – sirop de arţar din Maine, rom din Bermude, sos picant din Louisiana – ne dă impresia că e inaccesibil la noi în oraş sau că e mai bun dacă îl cumpărăm de acolo, deci devine foarte dezirabil. Cât de bine arată de fapt, la voi în baie, sticla de parfum cu straturi de nisip colorat cumpărată în vacanţă?

În plus, cedăm în faţa copiilor care „vor neapărat“ suvenire la orice oprire: la New York, o mini-Statuie a Libertăţii; la Philadelphia, un Clopot al Libertăţii în miniatură; la Boston, o carte de colorat despre Paul Revere; la Washington D.C., un puzzle cu preşedinţii SUA. (Mărturisesc că sunt vinovat de aceste fărădelegi împotriva inteligenței perceptive pe care le-am comis de dragul fiicelor mele.)

Da, putem argumenta că asemenea produse au o valoare educativă; dar, în cele din urmă, experiența de a ne afla în altă parte decât acasă ne întunecă percepția și ne spune că e în regulă să ne cheltuim banii câștigați cu greu.

Nu spun că ar trebui să vă încuiați cărţile de credit în seiful hotelului când sunteți în vacanță (deși, dacă mergeți la Las Vegas, s-ar putea să nu fie o idee rea). Nu e nicio problemă să vă faceți câte o plăcere din când în când și să cedați iluziei că „vă trebuie neapărat“ ceva, dar nu vă depășiți bugetul. (Iată o sugestie pentru următoarea vacanță: dacă cineva care și-a desenat un zâmbet până la urechi pe față vă invită să participați la prezentarea unei cabane pe care o puteți închiria în întregime, vă propun să încercați să depășiți recordul lui Usain Bolt alergând în direcția opusă.********) Este însă important ca, atunci când vă aflați într-un magazin de suvenire viu colorate, să vă gândiți bine dacă nu cumva vă lăsați păcălit de circumstanțe să cumpărați câtă vreme sunteți cu garda jos. Puneți-vă întrebarea următoare: dacă aș vedea acest obiect pe un raft de la benzinăria din cartier, aș fi dispus să dau bani pe el?

În capitolul următor, vom descoperi cum anume ne influențează grupurile de oameni nu doar obiceiurile de cumpărare, ci și procesul decizional și comportamentul general.

Capitolul 12. Sunteți diferiți de o antilopă gnu din Kenya?

Dinamica influenței sociale

Când eram în Kenya, am avut ocazia să asist personal la o formă aparte de presiune de integrare. Eram într-un safari și mă uitam la o specie de antilope cu barbă numite „gnu“ – animale mari, cunoscute pentru apetitul lor remarcabil. Am observat o mică parte din cele circa trei milioane și jumătate de asemenea făpturi în timp ce se deplasau dinspre savana Masai Mara din Kenya către rezervația Serengeti, Tanzania. Cu siguranță că o mulțime de lei, tigri, gheparzi și alți prădători din apropiere se lingeau pe bot la vederea ospățului pe cinste care le defila prin fața ochilor. Chiar și în aceste condiții, e posibil ca în turmă să fi fost o antilopă liber-cugetătoare care refuzase să le urmeze pe celelalte, spunând: „Nu, mulțumesc. Nu vreau să devin masa de prânz a nimănui“.

Fie că ne dăm seama sau nu, avem multe în comun cu majoritatea animalelor care se supun orbește spiritului de turmă. (O să păstrez discuția despre ADN pentru altă ocazie.) Deși mergem în două picioare și avem degete opozabile, n-ar trebui să ne credem superiori acestor sălbăticiuni patrupede. La fel ca antilopele gnu, suntem supuși influenței sociale încă de la naștere.

Pe vremea când erați copii, râdeați când auzeați hohotele mamei, ale tatălui și ale surorii mai mari, chiar dacă nu înțelegeați bancul. La școală, fie vă alăturați corului de hăhăieli la adresa unui coleg care se împiedica și cădea în fața tuturor, vărsând sucul pe hainele celei mai populare fete din clasă, fie erați chiar nefericitul asupra căruia se revărsau remarcile răutăcioase. După ce ați mai crescut, la o petrecere din studenție, ați decis să vă alăturați colegilor din campus într-o cruciadă împotriva unei nedreptăți, deși la început ați ezitat și nu prea înțelegeați despre ce era vorba. Ca adult angajat, ați participat la o ședință cu echipa și ați încuviințat din cap, la unison cu ceilalți, când ați auzit propunerea prost concepută a șefei, deși în sinea voastră aveați unele rețineri față de ideea ei.

Tendința de a urma vocea autorității are la bază numeroase nevoi emoționale, principalele fiind frica, aversiunea față de riscuri și dorința de a fi acceptat. Conformarea ne aduce validare personală imediată; ne simțim bine să facem parte dintr-un colectiv sau ușurați că nu ne taie nimeni capul. Psihologic, când cedăm în fața majorității, începem să găsim justificări: „Atâția oameni sunt de acord cu asta… poate că au dreptate și eu greșesc fiind de altă părere“. Uneori ne simțim mai în siguranță dacă îi urmăm pe ceilalți.

O inteligență perceptivă redusă în privința influenței sociale poate fi o binecuvântare sau un blestem, în funcție de împrejurări. Dacă sunteți studenți cu o IP redusă și, dând curs tendinței populare, semnați o petiție prin care cereți corectarea inegalității sexuale din facultate (chiar dacă nu v-ați gândit niciodată la această problemă), aveți norocul să fiți de partea potrivită a istoriei. Însă, dacă vă alăturați colegilor care vor ca bufetul facultății să ofere brânză organică în loc de brânză cu OMG-uri și începeți să aruncați cu sendvișuri cu brânză în clădirea rectoratului, inteligența voastră perceptivă v-a făcut să vă comportați ca Bluto din filmul Peripeții la colegiu.

În cartea sa Psihologia persuasiunii, Robert Cialdini spune: „Fără îndoială, când sunt nesiguri, oamenii au tendința să se folosească de acțiunile celorlalți pentru a decide cum să acționeze ei înșiși“[1]. El numește asta, cu umor, „apucături de maimuțică“. Persoanele inteligente care lucrează în marketing și publicitate au experiență în manipularea inteligenței noastre perceptive reduse. O IP ridicată îi protejează pe oameni, întrucât devin conștienți de tendința de a cădea în „apucăturile de maimuțică“. În schimb, cumpărătorii cu o IP redusă sunt predispuși să aleagă produse sau servicii folosite și apreciate de mulți alții. Dacă într-o reclamă la televizor apar cinci mii de oameni pe un stadion care beau Pepsi cu entuziasm, posesorii unei IP reduse care urmăresc reclama încep să gândească subconștient: „Poate că, de fapt, Coca-Cola nu-i așa de bună“ și devin mai receptivi la produsul concurenței.

Într-un studiu din 2014 intitulat „Social Defaults: Observed Choices Become Choice Defaults“ („Preferințe predeterminate social: Alegerile observate la alții devin alegeri implicite“), cercetătorii se referă la un proces automat cunoscut drept „mimetism comportamental“.[2] Imaginați-vă două restaurante chinezești vecine. Unul este plin, celălalt este gol. Dacă meniul și prețurile sunt asemănătoare, în care dintre ele decideți să intrați? Sunt șanse să vă îndreptați către restaurantul aglomerat, întrucât este validat de prezența unui număr mai mare de oameni. Practic toți facem asta. Probabil nu o să luați în calcul

posibilitatea ca mulţimea să fi fost atrasă de o promoţie sau de un alt factor ascuns. De ce ne trece rar prin minte că ar putea fi mai avantajos să mergem la restaurantul mai puţin aglomerat, fiindcă am fi serviţi mai repede şi mai bine, din moment ce are mai puţini clienţi?

După toate probabilităţile, nimeni nu v-a spus că e perfect în regulă să nu mergeţi cu turma. Dimpotrivă, aţi fost presat să vă conformaţi (şi să vă fie teamă altfel) de un număr mare de oameni chiar şi când nu vi s-a spus nimic explicit. Aşa stând lucrurile, de unde ştiţi când este cel mai bine să vă conformaţi? În exemplele următoare, vom vedea că o inteligenţă perceptivă redusă poate fi un factor pozitiv sau negativ în judecăţile noastre, în funcţie de tipul de influenţă socială care acţionează.

Suntem praf de stele sau voluptate pură: The Children of God (1969) versus Rage Against the Latrine (1999)

Dacă faceţi parte din generaţia postbelică, aveţi toate şansele să fi ascultat la un moment dat coloana sonoră de la Festivalul Woodstock din 1969, să fi vizionat filmul documentar care a câştigat Premiul Oscar sau ambele.[3] Sau poate că voi ori cineva cunoscut aţi participat la festivalul desfăşurat pe terenurile din Bethel, New York, şi aţi asistat la facerea istoriei muzicii: 32 dintre cei mai renumiţi artişti moderni cântând în faţa a circa patru sute de mii de oameni (deşi fuseseră aşteptaţi doar patruzeci de mii). Lăsând la o parte muzica nemuritoare a unor personaje legendare precum Jimi Hendrix, Janis Joplin, Richie Havens, The Who, Joe Cocker, Sly and the Family Stone, Arlo Guthrie şi Joan Baez, evenimentul putea fi un dezastru fără precedent. Nu doar că se consumau droguri din belşug şi că pământul se transformase în noroi din cauza ploilor, dar organizatorii erau complet nepregătiţi pentru mulţimile de participanţi care au blocat traficul pe autostradă, s-au împrăştiat în zonele din jur şi au călcat în picioare terenurile agricole. Facilităţile medicale, hrana, apa şi toaletele au fost insuficiente, dar drogurile şi libidoul erau prezente din abundenţă. Maşiniştii erau speriaţi de moarte ca nu cumva vreun artist să se electrocuteze din cauza ploii care udase difuzoarele. În mod miraculos, daunele au fost minime: două

decese (o persoană a murit de o supradoză de heroină și un adolescent aflat într-un sac de dormit a fost călcat din greșeală de un camion) și opt avorturi spontane.******** În pofida atâtor lucruri care ar fi putut merge cum nu se poate mai prost, festivalul s-a ridicat la înălțimea devizei sale: „trei zile de pace, iubire și muzică“. Singurul incident a fost tirada de pe scenă a activistului Abbie Hoffman, care cerea eliberarea din închisoare a fumătorului de canabis John Sinclair, dar care s-a ales cu o chitară în cap din partea lui Pete Townshend, celebrul chitarist al formației The Who (care de obicei prefera să-și distrugă chitarele pe scenă în timp ce cânta.)

Facem un salt de 30 de ani până în august 1999, în orașul Rome din New York, unde s-a desfășurat a treia ediție a Festivalului Woodstock, la care au luat parte superstaruri precum Counting Crows, Sheryl Crow, Dave Matthews Band, Red Hot Chili Peppers, Kid Rock, Metallica și Alanis Morissette.[4] Deși numărul de participanți a fost doar jumătate din cel de la festivalul originar, iar organizatorii au avut avantajul de a învăța din cele două evenimente anterioare, ca să nu mai vorbim despre multe alte festivaluri și concerte de mare anvergură, această ediție a fost un eșec total. Deși nimeni nu poate fi făcut răspunzător pentru arșița de aproape 40 de grade, cineva ar fi trebuit să prevadă că temperaturile de vară vor fi o problemă și că ar fi trebuit organizate mai multe zone de protecție împotriva soarelui torid. De asemenea, organizatorii ar fi trebuit să-și dea seama că a cere 4 dolari pe o sticlă cu apă când nu prea existau alternative era o idee de-a dreptul inumană, în pofida tentației de a profita de aglomerație. 700 de persoane au avut nevoie de tratament pentru deshidratare, întrucât cozile la fântânile cu apă potabilă se întindeau pe kilometri întregi; multe au fost distruse de nervi. Dar asta a fost doar o parte a dezastrului: au avut loc scandaluri și jafuri, câteva zone au fost incendiate, 39 de persoane au fost arestate, cel puțin patru femei au fost violate (unul dintre cazuri fiind un viol public în grup) și o persoană a murit de insolație.

Cum se face că primul Festival Woodstock a fost un triumf, în pofida dificultăților, iar al treilea, un fiasco (cu excepția muzicii)? Aura festivalului din 1969 – care i-a învăluit pe toți, de la organizatori la tehnicieni, muzicieni, poliția din Bethel, voluntari, localnici și mulți alți eroi anonimi – radia pace, iubire și muzică. Da, se poate spune că naivitatea epocii, explozia muzicii rock și folk inovatoare, precum și drogurile care distorsionează gândirea au jucat un rol major, dar cred că a mai fost ceva care în 1999 a lipsit: influența socială pozitivă.

Cultura hippie de la sfârșitul anilor ’60 proclama pacifismul, dar a predica și a-l

aplica sunt două lucruri total diferite, mai ales în situații dificile. De ce n-au fost scandaluri, violuri, incendieri sau arestări la festivalul din vara anului 1969? Deoarece sentimentul de comunitate luase naștere înainte de eveniment, începând cu organizatorii lui, și toată lumea s-a implicat cu pasiune și fervoare. Mesajul ca toată lumea să-și păstreze calmul și să-și ajute semenii a fost contagios. Primul festival a fost gratuit, pentru a evita tensiunile (ceea ce a dus la o baie de sânge financiară pentru investitori), iar întregul oraș și zonele învecinate au convenit să intre în joc pentru cele trei zile, fără să se plângă prea mult, fiindcă hipioții erau pașnici, blânzi și nu creau probleme (exceptând faptul că au lăsat în urmă un morman de gunoaie). Influența socială a păcii, iubirii și muzicii îi învăluise pe toți, fiind transmisă de la un om sau de la un grup la altul. Cei implicați nu erau conștienți de asta, însă conformismul lor pașnic, caracterizat printr-un nivel redus al inteligenței perceptive colective, s-a dovedit util, în pofida condițiilor negative care ar fi putut transforma evenimentul într-un Pompeii modern.

Inteligența perceptivă ridicată a lui Sly Stone

O reprezentație aparte la Festivalul Woodstock din 1969 a fost cea susținută de Sly and the Family Stone. Lider al trupei, cântăreț, compozitor și organist, Sly Stone a făcut o introducere deosebită piesei „Higher“, care a scos în evidență darul lui de a încuraja publicul să participe. A început chiar prin a recunoaște abil că anumitor persoane nu le place să cânte împreună cu muzicienii și au nevoie de permisiune pentru a putea cânta în public, așa că i-a asigurat pe cei cu o inteligență perceptivă ridicată că e în regulă să participe. Nu pretind că sunt în stare să transmit stilul și atmosfera locului, dar sper să vă puteți face o idee.

Vom încerca să cântăm împreună. Știu că multora nu le place fiindcă li se pare demodat. Dar trebuie să înțelegeți că asta nu e o modă. Este o trăire. Iar dacă a fost o trăire plăcută în trecut, așa este și astăzi. Vom cânta o melodie numită „Higher“ și ne-am bucura foarte mult dacă ați participa cu toții… Vreau să cântați „Higher“ și să faceți semnul păcii: n-o să vă facă niciun rău. Da, unii simt că n-ar trebui să facă asta fiindcă sunt situații în care ai nevoie de aprobare ca să

te implici în ceva care ar putea să-ți facă bine… Dacă faceți semnul păcii și cântați „Higher“, convingeți-i pe toți să facă la fel.[5]

Dacă vreți, căutați înregistrarea pe YouTube ca să-i vedeți în acțiune pe acest cântăreț charismatic și „familia“ lui. Veți descoperi cum un artist poate crea unitate și un adevărat moment istoric folosind tehnicile influenței sociale pentru a apela la inteligența perceptivă colectivă. Asta înseamnă o influență pozitivă!

În schimb, evenimentul din 1999 n-a însemnat altceva decât mercantilism dus la extrem.[6] Pe lângă faptul că au cerut 4 dolari pe o sticlă cu apă, organizatorii evenimentului nu s-au gândit la asfaltul încins și nu și-au pus problema să le ofere participanților servicii de bază. Deși se știa care fusese situația la festivalurile Woodstock din trecut, nici de data asta n-au fost suficiente toalete. Toți cei implicați, de la nivelul de sus până la cel mai de jos, păreau complet dezinteresați de ce se întâmplă, iar asta a dus la o serie de manifestări barbare ca în romanul lui William Golding Împăratul mușchelor. Comportamentele violente s-au răspândit precum incendiile de vegetație în rândul celor cu o inteligență perceptivă redusă, printre care și artiști. Conform San Francisco Examiner, Kid Rock a făcut o încercare nereușită de a vorbi despre reciclare, cerându-le copiilor „să bombardeze scena cu sticle de apă“. Vorbele lui au ațâțat mulțimea însetată și nemulțumită, care i-a urmat sfatul. Iar publicul însuși a influențat situația negativ, de pildă, când a început să cânte imnul Statelor Unite în timp ce trupa canadiană Tragically Hip cânta „O Canada“. Spre deosebire de primul Woodstock – care a acceptat cu ospitalitate muzica lui Ravi Shankar alături de grupul vocal Sha Na Na în stilul anilor ’50 –, festivalul din 1999 va rămâne în amintire prin lăcomie, lipsă de umanitate, jigniri și violență, nu prin muzică.

Am stabilit că personalitățile charismatice pot influența comunități mari de oameni cu o inteligență perceptivă redusă sau ridicată, producând rezultate pozitive ori negative, în funcție de împrejurări. Cred că nu e nevoie să intru în detalii ca să demonstrez că dictatorii și tiranii – de la Iuliu Cezar, Attila și Napoleon la Hitler sau Putin – se adresează direct unor adepți cu o inteligență perceptivă foarte scăzută, reușind să strângă în jurul lor, printr-un mesaj de unificare, mulțimi naive și provocând distrugeri în masă. Dar ce se poate spune despre șarlatanii și escrocii care păcălesc sute, mii sau chiar milioane de oameni

simultan în moduri mai puţin violente? Care e locul lor în peisajul inteligenţei perceptive?

În fiecare nanosecundă se nasc milioane de fraieri

Ce au în comun Steven Spielberg, Larry King, Sandy Koufax, Elie Wiesel şi John Malkovich? Sunt doar câţiva indivizi celebri care au fost (sau încă sunt) binecuvântaţi cu inteligenţă, noroc, faimă şi talent. La apogeul succesului, erau consideraţi lideri în domeniul lor, iar unii ar spune chiar că se numără printre cei mai talentaţi oameni din toate timpurile. Însă toţi – şi, pe lângă ei, sute de alte persoane inteligente şi organizaţii importante bine protejate – au fost înşelaţi de un individ rău famat în care îşi puseseră toată încrederea: Bernie Madoff.

Înainte de sfârşitul mileniului trecut, niciun magnat de pe Wall Street nu era atât de venerat de cunoscători precum Bernie Madoff.[7] Omul acesta, care a creat o schemă Ponzi în valoare de cincizeci de miliarde de dolari pe parcursul multor ani, îi păcălise pe toţi promovându-şi o imagine de om înţelept, bun şi generos, care-şi făcea prieteni pe loc, era foarte apreciat de angajaţii săi şi părea să dăruiască din suflet organizaţiilor de caritate şi comunităţii. Datorită reprezentaţiei demne de Oscar pe care a dat-o decenii întregi, Madoff era considerat fără pată atât în cercul său, cat şi în afara lui, inclusiv în cluburi de elită, instituţii religioase, corporaţii puternice, bănci internaţionale şi printre investitori. Ai fi putut jura că e fratele mai mic al Maicii Tereza.

În retrospectivă, psihologii şi sociologii cred că Madoff a fost un caz patologic.[8] Poate chiar s-a amăgit singur cu ideea că face bine odată ce toată lumea îl place şi el donează organizaţiilor de caritate. Cel mai probabil, Madoff avea o inteligenţă perceptivă redusă, neputând distinge realitatea de fantezie, dar nu încape îndoială că îşi folosea farmecul pentru a-i atrage pe cei care stăteau şi mai prost decât el în această privinţă şi care cădeau victimă „dovezii sociale“[9], cum o numeşte Cialdini, atunci când nu ştiau în ce să-şi investească banii („nesiguranţă“, ca să mai împrumutăm un termen de la Cialdini). În plus, cred că această inteligenţă perceptivă redusă s-a transformat într-o imensă halucinaţie colectivă. Celebrităţile menţionate mai sus nu sunt genii financiare care ar fi putut analiza activităţile lui Madoff pentru a-i evalua competenţa. Au adoptat

calea cea mai simplă, urmând modelul semenilor în privința investițiilor. Când s-a făcut lumină și s-a dovedit că Madoff e un escroc, oamenii s-au trezit parcă dintr-un coșmar comun – căci averile lor fuseseră spulberate – și și-au spus: „Cum de am fost atât de fraieri? Am crezut că mi-e prieten!“ Chiar și oamenii celebri pot avea o IP redusă în afara domeniului lor profesional.

P.T. Barnum a spus (sau n-a rostit, de fapt, conform unor surse) o frază ajunsă celebră: „În fiecare minut se naște un fraier“. Cred că mai corect ar fi să spunem că în fiecare nanosecundă se nasc un milion de fraieri, fiindcă admirăm și suntem nerăbdători să urmăm pe cineva care a dobândit succes prin forțe proprii, pare să-i ajute pe alții să facă la fel și dă impresia unui sfânt. Cei mai mulți dintre noi au o inteligență perceptivă redusă în această privință: ne dorim să existe cineva în care să putem avea în sfârșit încredere. O maimuțică se ia după alta și tot așa, până când ajungem la un lanț nesfârșit de maimuțici interconectate – victime neajutorate care așteaptă să fie aruncate la coș.

Dirijarea turmei: cum influențezi masele cu ajutorul vedetelor și al publicității mincinoase

În filmul clasic hitchcockian La nord, prin nord-vest, Cary Grant joacă rolul unui specialist în publicitate care își apără profesia spunând că nu e o minciună, ci „exagerarea convenabilă a adevărului“. Acceptăm asta ca pe un element intrinsec al culturii noastre și, în multe cazuri, ne distrează reprezentările unor oameni de publicitate isteți, precum în serialul TV de succes Mad Men. Dar când devine inacceptabilă această „exagerare convenabilă“?

Gândiți-vă la următoarele exemple din anii trecuți[10]:

• Rice Krispies „conțin 25% din necesarul zilnic de antioxidanți și nutrienți“;

• ExtenZe are capacitatea „dovedită științific de a mări dimensiunea unei

anumite părți a corpului bărbătesc“;

• Rogaine este principala marcă recomandată de dermatologi pentru creșterea părului: „Ingredientul activ din produsele Rogaine, minoxidil, revigorează foliculii de păr atrofiați, favorizând creșterea firelor de păr și îngroșarea lor în timp“;

• Splenda este „obținut din zahăr“;

• e dovedit „clinic“ și „științific“ că Activia este un produs mai sănătos decât alte tipuri de iaurturi;

• cerealele Kashi sunt „complet naturale“ și „nu conțin nimic artificial“.

Milioane de oameni au cumpărat aceste celebre produse în urma reclamelor de mai sus, însă doar unul dintre sloganuri este considerat adevărat.[11] În toate cazurile, mai puțin unul, producătorii au fost acuzați de reclame false și au pierdut o mulțime de bani sub formă de taxe legale și amenzi. Ghiciți care a fost excepția? Ca să nu vă mai țin în suspans, Rogaine era singurul produs din listă care făcea ce se spunea în reclamă. L-ați nimerit?

Nu vreau să spun prin asta că Rice Krispies, Splenda, Kashi și altele sunt produse bune sau proaste, doar că reclamele respective erau înșelătoare.[12] Agențiile de publicitate au folosit șiretlicuri și exagerări pentru a-i induce în eroare pe consumatori, lucru problematic pentru cei cu o inteligență perceptivă redusă – categorie din care putem face parte și noi când „avem nevoie“ de ceva sau vrem un produs, mai ales când suntem grăbiți sau stresați de viața cotidiană.

Oriunde ne-am uita, dăm de „exagerări convenabile ale adevărului“ și de reclame false. Pentru agențiile de monitorizare este extrem de dificil să

supravegheze și să țină pasul cu activitățile online de acest gen, întrucât reclamele pot apărea și dispărea cât ai clipi. Ținând cont de asta, puneți-vă următoarele întrebări: care a fost ultimul lucru pe care l-ați cumpărat și care nu s-a ridicat la înălțimea laudelor din reclame? Ce anume v-a determinat să-l cumpărați? Ați returnat produsul și, eventual, ați trimis o scrisoare companiei producătoare sau ați trecut peste?

Principala metodă de a vă proteja inteligența perceptivă (și sănătatea) este să fiți cu ochii-n patru ori de câte ori faceți cumpărături. Fiți sceptici. Nu credeți orbește în afirmații aruncate pe ambalaje, precum „100% natural“. Citiți întotdeauna etichetele cu atenție, ca să știți ce cumpărați. Poate că pe un produs scrie „fără adaos de glutamat monosodic“, dar asta n-ar putea însemna că produsul conține deja această substanță și de aceea n-a fost nevoie să i se mai adauge?

Până acum ne-am concentrat, în mare, asupra aspectelor negative ale internetului, dar el este și un depozit de informații prețioase – cu condiția să apelați la surse de încredere. Multe site-uri conțin recenzii ale utilizatorilor care vă pot ajuta să luați decizia potrivită în legătură cu un anumit produs. Vă sfătuiesc să fiți puțin precauți și în această privință și să nu luați de bune toate recenziile: unele pot fi părtinitoare (pot fi scrise de prieteni sau rude ale producătorului ori, dimpotrivă, de un concurent), plus că sunt cazuri în care oamenii scriu comentarii fără să fi folosit produsul sau serviciul respectiv. Ba unora chiar le place să scrie aiureli pe site-uri publice doar ca să se distreze.

Ai încredere în mine: de ce pentru publicitate sunt aleși anumiți actori

Nu e un secret că agenții de publicitate sunt profesioniști plătiți să convingă publicul să cumpere produse și servicii. Multe companii apelează la celebrități pentru promovare. Indicele Celebrity DBI al agenției de marketing și promovare Marketing Arm clasifică vedetele în funcție de încrederea pe care o transmit. Tom Hanks se află de ani întregi pe unul dintre primele locuri.[13] Dacă ar apărea într-o reclamă care prezintă beneficiile unui supliment pe bază de păr de cal

contra calviției masculine, mulți l-ar cumpăra pur și simplu fiindcă au încredere în Tom Hanks și în imaginea lui de „băiat bun“.********

Actrița Jamie Lee Curtis a apărut în reclame la Activia pentru a vinde publicului calitățile digestive ale acestui iaurt. Cine n-ar da crezare reclamei dacă o actriță talentată, frumoasă și distinsă precum Curtis susține cu entuziasm că Activia ajută la reglarea tranzitului intestinal și constituie o parte importantă a unui „stil de viață sănătos“?

Nu știm ce s-a întâmplat cu Curtis, care poate habar n-avea de falsele afirmații ale binefăcătorilor ei, dar pentru milioane de oameni cu o inteligență perceptivă redusă care nu știu ce marcă de iaurt să cumpere, cuvintele ei au înclinat balanța în favoarea produsului recomandat.

Când vine vorba despre durata de viață a unei baterii, despre numărul de ani pe care o cremă îi șterge de pe față sau despre cum ne ajută un supliment să dăm jos niște kilograme, este esențial să ne întrebăm dacă produsul respectiv nu ne trezește cumva interesul fiindcă este promovat de o celebritate, fiindcă în campanie se folosesc tehnici de influență socială sau fiindcă are niște așa-zise beneficii care par prea frumoase ca să fie adevărate.[14]******** Deși milioane de oameni continuă să fie păcăliți de publicitate, indiferent de credibilitatea ei, și se lasă seduși de anumite produse, repercusiunile nu sunt nici pe departe atât de grave ca atunci când se lasă vrăjiți de declarațiile unor falși mesia și fanatici. Acest tip de contagiune poate fi mult mai periculos și mai distrugător pentru societate. Vom identifica semnele de avertizare în capitolul următor.

Capitolul 13. Fanatismul

Natura credințelor extreme

Nu exagerez spunând că suntem bombardaţi din toate părţile cu ştiri despre manifestări de fanatism. Vedem şi auzim atât de frecvent despre comportamente radicale şi acte teroriste de inspiraţie religioasă, încât am început să ne obişnuim cu ele, fie că e vorba despre împuşcături într-un centru comercial, decapitare de ostatici sau detonare sinucigaşă într-un loc public.

Extremismul se poate manifesta sub numeroase forme. Nu toate implică violenţă fizică sau un substrat religios (deşi fanatismul este un fenomen frecvent în cazul sectelor, după cum vom vedea). Apărători fanatici ai drepturilor animalelor au stropit cu vopsea roşie hainele de blană ale vedetelor. Protestatari radicali anti-fumat se revoltă împotriva oricui îşi aprinde o ţigară, chiar dacă omul se află într-o zonă rezervată fumătorilor. Manifestanţi înverşunaţi pentru pace au vomitat în public în semn de protest faţă de implicarea Americii în războaie peste hotare.[1] (Da, chiar s-a întâmplat aşa ceva la San Francisco.)

A avea pur şi simplu un punct de vedere solid, a-l exprima, a-l apăra şi a încerca (prin metode raţionale) să-i inspiri sau influenţezi pe alţii nu înseamnă că eşti fanatic. Firește, nu vreau să judec sau să clasific vreo religie, vreun lider religios sau pe aderenţii devotaţi ai vreunei credinţe. Scopul acestui capitol este de a cerceta cum ne împinge o IP redusă să ne lăsăm absorbiţi într-o lume a fanatismului, ai cărei rezidenţi au perspective lipsite de logică şi un comportament imoral şi periculos.

În capitolele anterioare am prezentat câteva exemple relativ inofensive de fanatism, precum cel manifestat de fanii şi susţinătorii echipelor sportive, care indică o inteligenţă perceptivă redusă la cei ce-şi pun pasiunea mai presus de lucrurile care contează cu adevărat – carieră, prieteni şi relaţii personale. Dar când, în numele unei cauze, cineva devine complet surd la părerile celorlalţi, are un comportament autosuficient şi se izolează de restul lumii, atunci înseamnă că

inteligența sa perceptivă a ajuns la limita inferioară. Spre deosebire de cei care cad victimă tacticilor de influențare socială și ajung să cumpere exagerat, extremiștii religioși și membrii sectelor au o IP atât de mică, încât devin vulnerabili la tehnici de îndoctrinare care îi pot determina să-și facă rău sau să producă suferințe ireparabile familiei și societății.

De ce nu e o nebunie să optați pentru extremism

Gândirea unui individ este rezultatul a sute de mii de percepții, judecăți, experiențe și păreri care se „marinează“ în timp. Cineva care n-a avut parte de un cămin stabil în copilărie, care a suferit traume emoționale profunde sau nu a primit o educație de bază este asemenea unei foi albe și are o inteligență perceptivă redusă, devenind receptiv la orice factori îi ies în cale (sau, în ziua de azi, pătrund în spațiul său digital) și, în final, incapabil să discearnă între realitate și fantezie. Fie rătăcește fără o direcție precisă, fie a îndurat atâtea suferințe încât realitatea i-a fost grav afectată, ceea ce-l face vulnerabil la efectul unor idei insidioase. Persoanele care provin din familii destrămate, abuzive și/sau lipsite de iubire au lacune emoționale; e posibil să se simtă singure, trădate, abandonate sau pur și simplu altfel decât ceilalți. În clipele cele mai dificile, își pot pierde orice speranță. Oare au probleme psihice sau au doar nevoie de o îmbrățișare?

În anumite momente (de pildă, când ne simțim foarte nefericiți sau avem conflicte cu familia), oricare dintre noi – inclusiv copiii noștri – poate fi suficient de vulnerabil pentru a cădea victimă tehnicilor ingenioase de control mental ale unor lideri de cult vicleni. Acum probabil că dați din cap dezaprobator. „Cum să fie copiii mei atât de creduli?“ O să vă spun cum: în virtutea iubirii necondiționate a liderului, a sprijinului și camaraderiei pe care le-o oferă noua familie și a noii misiuni sau perspective asupra vieții.

Iată cum decurg lucrurile în general: noii membri ai unei secte sunt primiți cu brațele deschise de liderul acesteia și de grup, indiferent de „bagajul“ lor. S-a terminat cu așteptările nerealiste ale părinților, presiunile insuportabile de la școală sau de la muncă și judecățile dure ale societății. Victimele îndoctrinării practicate de religie și secte se eliberează de trecut și primesc o identitate complet nouă; în esență, li se oferă un nou început. (Unii chiar primesc alt nume,

în cadrul unor ritualuri sau al unor proceduri de îndoctrinare.) Odată ce au căpătat o nouă personalitate, sunt călăuziți într-o lume a fanteziei care le arată cum e să faci parte din ceva grandios, misterios și important. Și de ce să nu facă parte, dacă tot n-au nimic de pierdut?

Nu-i deloc adevărat că toți membrii sectelor sunt nebuni, ba la fel de fals este că aceștia au o inteligență perceptivă redusă. În realitate, conform relatărilor mai multor persoane care au scăpat de sub influența unei secte și de îndoctrinare, lucrurile stau exact pe dos. Un exemplu este povestea sfâșietoare a lui Elizabeth R. Burchard, care și-a povestit experiențele trăite ca membră a unei secte din New Jersey în cartea ei din 2011 The Cult Next Door (Secta din vecini).[2] Burchard, o adolescentă din mediul urban, era cu adevărat inteligentă; a fost șefă de promoție la liceul ei și studentă la Swarthmore. A fost îndoctrinată în cabinetul unui psiholog din Manhattan unde făcea terapie și, în cele din urmă, a ajuns într-o sectă incestuoasă care făcea profeții despre Armageddon. Pentru un individ îndoctrinat, fantezia devine realitate și ceea ce altădată ar fi fost considerat comportament deviant devine noua normă. În absența capacității de a distinge binele de rău – și la îndemnul celor din jur de a face răul –, poate adopta un comportament antisocial, pervers și distructiv. Confuzia dispare, și membrii sectei sunt hotărâți să-și îndeplinească cu orice preț misiunea care le-a fost încredințată. Cei care afișează un comportament extrem sunt convinși că scopul scuză mijloacele; inteligența lor perceptivă este atât de redusă (sau chiar inexistentă), încât nu pot face distincție între realitatea de la un capăt al spectrului moral și cea de la celălalt capăt.

Papa care a provocat sute de ani războaie în numele Domnului

Din 1096 până în 1272, forțele cele mai agresive din lume nu au fost copiii care își dădeau seama că fuseseră păcăliți să cumpere „maimuțe de mare“ și nici activiștii pentru drepturile animalelor, care să se fi opus folosirii cămilelor ca mijloc de transport în Orientul Mijlociu. Au fost creștinii europeni care s-au gândit să „revendice“ Țara Sfântă (Ierusalimul) de la musulmani și turci. Cele nouă acțiuni militare cunoscute drept „cruciade“ s-au soldat cu un număr de

victime cuprins între unu și nouă milioane. (Se pare că pe vremea aceea nimeni nu ţinea o socoteală precisă a unor asemenea banalităţi.)

Ce anume a provocat această baie de sânge barbară și îndelungată? Acei soldaţi cu frică de Dumnezeu nu s-au trezit într-o dimineaţă și și-au spus: „Haideţi să cucerim Ţara Sfântă – putem face o afacere pe cinste dacă vindem apă sfântă îmbuteliată!“ Răspunsul la întrebarea mea este, firește, Dumnezeu – cu un brânci serios din partea papei Urban al II-lea.[3] Pe 27 noiembrie 1095, acest papă francez – care nu era genul iubitor de distracţie și de plimbări cu papamobilul – a ţinut un discurs motivaţional memorabil. Prin cuvintele: „Aceasta este voia Domnului“, a stârnit nu mai puţin de o sută de mii de creștini înarmaţi să se îndrepte către Ierusalim. Papa i-a convins pe soldaţi că o asemenea întreprindere nobilă (adică masacrarea altora) le va șterge păcatele și le-a promis bogăţii materiale și alte recompense specificate în rai.

Oare Dumnezeu în persoană i-a dat papei un pont? Credeţi că a precizat câţi oameni nevinovaţi trebuie să ucidă cineva ca să i se ierte păcatele trecute? Dar ia staţi puţin – a ucide nu e un păcat conform Celor Zece Porunci și Bibliei?

Papa Urban al II-lea era un orator înzestrat, care avea motivele lui de a încuraja marșul către Ţara Sfântă, deși iniţial n-a făcut decât să răspundă cererii de ajutor a împăratului bizantin Alexie I Comnenul, care voia să apere teritoriul creștin din Anatolia de selgiucizi. Credinţa nestrămutată a papei era că Ţara Sfântă trebuie să ajungă sub stăpânire creștină, întrucât acolo a murit și a înviat Iisus. În plus, își dădea seama, într-o oarecare măsură, că musulmanii posedau ceva avere. În esenţă, totuși, Urban al II-lea era un instigator care nu suporta ideea existenţei unor păgâni cu alte convingeri decât ale lui. Intenţia din cuvintele sale rostite în numele religiei nu se deosebea de intenţia din discursurile lui Adolf Hitler, menite să îndoctrineze masele unindu-le în numele luptei împotriva unui dușman comun. Papa îi numea pe musulmani „păgâni“ care „venerează demoni“, în timp ce soldaţii creștini erau făcuţi să creadă că Dumnezeu le servea drept „călăuză“. Odată porniţi pe calea războiului, cruciaţii și-au urmat misiunea neabătut, ferm convinși că Domnul e de partea lor. Din cauza inteligenţei perceptive reduse a participanţilor la cruciade, această convingere s-a răspândit în toată Europa și s-a perpetuat din generaţie în generaţie, chiar și când răsplata primită în timpul vieţii pământești s-a diminuat (nu putem vorbi despre cea din viaţa de apoi).

Ironia sorţii a fost că papa Urban al II-lea a murit înainte să afle despre cucerirea

Ierusalimului (care n-a fost de durată). N-a avut habar de numeroasele cruciade care au urmat și de milionul (sau milioanele) de vieți răpuse în cursul lor, numai din cauza inițiativei sale fatale.[4]

Când este o religie un cult?

Cruciadele n-au fost nici pe departe singurul război religios, însă au fost cel mai lung și cel mai des reprezentat în arta și literatura religioasă. Istoria abundă în exemple ulterioare de războaie purtate în numele religiei și/sau al unei forțe superioare de mulțimi de adepți pe care un lider aprig îi convinsese că luptă pentru o cauză dreaptă.

Un exemplu recent a fost al Doilea Război Civil Sudanez, desfășurat între 1983 și 2005, care a răpus între unu și două milioane de vieți.[5] Conflictul a izbucnit în urma deciziei președintelui Gaafar Nimeiry de a impune legea Sharia sudanezilor, care erau împotriva ei – și pe bună dreptate. Această lege presupune pedepse extreme pentru diverse delicte și credințe, precum amputarea membrelor în caz de furt și până la o sută de lovituri de bici pentru sex înaintea căsătoriei, infidelitate și homosexualitate.

În numeroase țări, cum ar fi Afghanistanul, un procentaj însemnat din populația musulmană continuă să creadă în legea Sharia, deși interpretările și gradul de severitate a aplicării ei variază.[6] Prin urmare, se pune întrebarea: în ce moment se transformă o religie într-un cult din cauza practicilor extremiste?

Conform uneia dintre teorii, o mișcare este considerată o religie dacă datează de secole, în timp ce cultul reprezintă un grup mai nou. Deseori, cultele constituie ramificații ale unor religii existente, având însă credințe, ritualuri și/sau practici cu tentă subversivă. Cum am mai spus, cultele tind să aibă lideri dinamici, charismatici, îndrăgiți de toți, ale căror capricii guvernează toate deciziile luate în comunitate. Sunt orientate spre exploatarea adepților – pentru a obține putere, control, dominare, bani, sex sau o combinație a lor – și implică diferite forme de îndoctrinare sau chiar controlul mental deplin al aderenților. În general, cei care se alătură unui cult își sacrifică propria identitate pentru întreg, pe când, în majoritatea religiilor, credincioșii își pot păstra măcar parțial individualitatea.

Islamul este o religie, dar terorismul islamic radical – în special cel practicat de ISIS – are caracterul unui cult, iar membrii organizaţiei au o IP redusă, chiar dacă par să aibă o inteligenţă cognitivă normală sau chiar ridicată. Grupările teroriste, islamice sau de alte tipuri (în niciun caz nu spun că terorismul este un fenomen exclusiv musulman) procedează astfel: recrutează şi îndoctrinează membri (de obicei tineri), atacă aleatoriu oameni nevinovaţi (fără să-şi pună problema că printre cei afectaţi s-ar putea afla şi compatrioţi) şi îşi sacrifică viaţa pentru a dobândi răsplata promisă după moarte.

Vino fără teamă: îmbrățișarea extatică a cultelor

Marvin Galper este un psiholog din San Diego care a lucrat cu foşti adepţi ai unor culte.[7] Cu ajutorul unor echipe special pregătite care se furişau în sediile cultelor, uneori la adăpostul întunericului, a contribuit la salvarea şi reabilitarea (de pildă, prin terapie de dezîndoctrinare) multor membri tineri. El mi-a descris astfel procesul de selecţie practicat de aceste comunităţi: „Caută oameni aflaţi în situaţii de criză, de pildă, studenţi care au picat vreun examen şi şi-au pierdut sprijinul familiei. Caută copii proveniţi din familii destrămate în urma unui divorţ sau deces… [care] adesea se simt înstrăinaţi de rudele lor“. Cu alte cuvinte, îşi aleg prada din rândul persoanelor cu instabilitate emoţională (uneori doar o fază trecătoare, cauzată de împrejurări), care rezultă în scăderea sau anihilarea inteligenţei perceptive, a capacităţii de a discerne dacă ideile ce le sunt prezentate sunt adevărate sau nu.

Conştiinţa membrilor îndoctrinaţi, afirmă Galper, „se află într-o stare înfiorătoare“. Cultele îşi pun în practică tehnicile treptat, ca victimele să nu-şi dea seama ce se întâmplă. Deseori sunt primite în grup chiar de lider, care le oferă „iubire necondiţionată“ (de care duc lipsă în general), multă compasiune şi înţelegere pentru suferinţele din trecut. Sunt acceptate „aşa cum sunt“ de ceilalţi membri. În timp, sunt apoi supuse unui întreg arsenal de tehnici de manipulare a minţii şi corpului, inclusiv privare senzorială (de pildă, de lumină), privare de somn şi restricţii alimentare. Factorul esenţial este supunerea; membrii sunt programaţi să-şi cultive un sentiment al apartenenţei la grup şi al comuniunii cu el, care le afectează individualitatea şi le împiedică exprimarea sinelui. Uneori,

cultele recurg la simboluri, coduri secrete și incantații ce rezonează cu imaginile din mintea persoanelor vulnerabile, cu o IP redusă; această rezonanță ajută la crearea echilibrului, a acceptării, a legitimității și ordinii.

Cultele pot împrumuta elemente din alte religii și secte, dar, potrivit lui Marvin Galper, liderul este „omnipotent și atotputernic […] Are acces deplin la «Dumnezeu» și îi descrie pe toți ceilalți ca scufundați în întuneric“. Galper vede trăsături comune la liderii cultelor: sunt „figuri paterne charismatice și lipsite de scrupule“, obsedați de „putere, dominație și bogăție“. Mulți dintre acești lideri profită din plin de rolul lor dominant, impunându-și voința sexuală deopotrivă asupra femeilor și bărbaților.

CE AU ÎN COMUN TOM CRUISE, KELLY PRESTON, JOHN TRAVOLTA, KIRSTIE ALLEY, ELISABETH MOSS, ISAAC HAYES, BECK ȘI ANNE ARCHER?[8]

Toți au făcut parte din Biserica Scientologică. Scientologia este o religie sau un cult? Adepții ei sunt oameni profund spirituali sau fanatici? Ori sunt „scientologi“? De ce sunt atrase atâtea celebrități de scientologie? Oare inteligența lor perceptivă este redusă sau ridicată?

Scientologia a fost inventată de L. Ron Hubbard, un autor de literatură SF și fantasy.[9] În 1950, acesta și-a rezumat ideile originale despre spiritualitatea minții în cartea devenită bestseller Dianetica, în care susține că bolile sunt psihosomatice și pot fi prevenite și/sau vindecate prin îndepărtarea gândurilor vătămătoare.[10] Dar nu e doar atât. Bazându-se pe imaginația bogată a lui Hubbard, scientologia susține că acesta a fost dictator al „Confederației Galactice“ și că acum 75 de milioane de ani a adus pe Pământ miliarde de oameni. Nu cred că există prea mulți astrofizicieni sau antropologi care să fie de acord cu asemenea afirmații. Nu existau miliarde de ființe umane pe vremea dinozaurilor, care au dispărut cu 65 de milioane de ani în urmă. Viziunea lui Hubbard s-a transformat într-un fenomen cu milioane de adepți – dintre care mulți au renunțat la propria viață pentru această cauză. Este ca și cum George Lucas ar fi creat o religie numită „Războiul stelelor“ pe baza francizei sale de mare succes.

Deși în scientologie se regăsesc unele aspecte superficiale ale religiei, eu cred că e mai degrabă un cult, iar membrii ei au o IP redusă.[11] Simțul realității le-a fost compromis; sunt convinși că scientologia are puterea de a debloca extraordinarele daruri supranaturale din interiorul lor. Dacă vă interesează să apelați la „puterea gândirii pozitive“, vă recomand să citiți cărțile regretatului Norman Vincent Peale, ale cărui afirmații sunt raționale și ale cărui cărți sunt mult mai ieftine decât accesul în Biserica Scientologică.[12]

O serie de culte s-au sfârșit tragic prin sinucideri în masă. Când sunt îndoctrinați la extrem, oamenii cu o inteligență perceptivă redusă devin capabili să creadă și să facă tot ce le propune liderul, oricât ar fi de absurd. În 1978, Jim Jones, fondatorul cultului Templul Popoarelor, a convins 918 persoane – printre care 276 de copii – să consume o băutură cu aromă de struguri, amestecată cu cianură.[13] Aproape 20 de ani mai târziu, în 1997, cultul Poarta Raiului (înființat de Marshall Applewhite și Bonnie Nettles) a convins 39 de membri să îngurgiteze o tinctură fatală. De ce? Deoarece credeau că astfel vor ajunge la bordul unei nave spațiale care urmărea cometa Hale-Bopp. Deși pare incredibil, acest cult există și azi, iar cei câteva sute de membri rămași încă mai așteaptă navele spațiale.[14]

Cultele se prezintă sub o diversitate de forme și pot fi organizate de indivizi cu tot felul de tendințe narcisiste, precum vindecători prin credință, teleevanghelişti și predicatori. Reprezentanții lor pot să ne bată la ușă sau să se infiltreze în viața noastră prin internet, e-mail sau poșta tradițională. Dacă știți pe cineva sub 21 de ani care a fost abandonat de familie, e bine să fiți atenți dacă nu are un comportament ciudat (fredonatul cântecelor de Ariana Grande și Nicki Minaj se exclude) – dacă nu exprimă convingeri bizare, dacă nu poartă haine neobișnuite, dacă nu respinge interesele pe care le avea în trecut, dacă nu răsfoiește broșuri ciudate sau nu e capabil de gândire critică. Dacă suspectați că cineva încearcă să vă atragă într-un cult, pe voi sau pe cineva cunoscut, puteți apela la diverse linii telefonice de asistență sau grupuri de sprijin și, firește, la autorități.

Deși unii lideri de cult se cred zei nemuritori, timpul a demonstrat contrariul. (Încă aștept să reapară L. Ron Hubbard fie și cu o mână de oameni; nu am pretenții la un milion sau un miliard de adepți.) După cum am spus, unii foști membri pot fi dezîndoctrinați, deși Galper ne avertizează: „E nevoie de un sistem de sprijin puternic pentru a trece peste pierderea sentimentului de

comuniune pe care-l oferea cultul. Când [foştii membri] revin la viaţa obişnuită, trebuie să-şi găsească altă comunitate“. Cel mai puternic sistem de sprijin îl reprezintă familia şi prietenii apropiaţi.

Cu timpul, îşi pot relua viaţa dacă acceptă pe deplin că educaţia primită în cadrul cultului era o escrocherie şi dacă învaţă să discearnă realitatea de ficţiune, ceea ce le îmbunătăţeşte inteligenţa perceptivă. Întâmplător, timpul – tema următorului capitol – reprezintă un factor-cheie al inteligenţei perceptive prin modul în care îi interpretăm trecerea, în care ne distorsionează amintirile şi în care se poate schimba în funcţie de experienţele noastre. Ca s-o citătm pe Maica Tereza: „Ziua de ieri a trecut. Ziua de mâine n-a venit încă. Tot ce avem este ziua de azi. Să începem“.

Bonus: Originea „listei de dorințe“

E duminică seara. Jonathan, un băiat de 12 ani cu fața plină de coșuri, se sperie când își dă seama că are de scris un referat pentru a doua zi. Și-a pierdut weekendul uitându-se de două ori la toate filmele cu Harry Potter, iar acum trebuie să se adune și să-și facă tema. Se trântește pe scaunul de la birou, deschide calculatorul și mormăie: „De ce am așteptat până acum? Urăsc serile de duminică; vin mult prea repede“.

În altă parte a casei, așezat la biroul său, tatăl lui Jonathan își deschide laptopul. A doua zi dimineață, trebuie să-i predea șefului un raport foarte important și el nu s-a mai uitat în fișierul PowerPoint de peste o săptămână. Credea că are timp suficient să se pregătească, dar, cu atâtea treburi – să-și ducă băiatul la baschet și la fotbal și înapoi, să se uite la meciul de baschet la televizor cu prietenii lui pictați pe față –, a pierdut noțiunea timpului. Primește un e-mail de la șeful lui, care îi transmite că raportul trebuie prezentat cu o oră mai devreme. Aproape că face un atac de panică în timp ce așteaptă să i se încarce fișierul. „Fir-ar să fie, de ce am așteptat atât?“ bombăne în sinea lui. „Weekendul a trecut pe nesimțite.“

Așchia nu sare departe de trunchi: tatăl și fiul se agită, fiecare la calculatorul său. Brusc, se aude soneria. Bunicul, care are 80 de ani, s-a gândit să le facă o vizită. Peste câteva momente, mama îi anunță: „Dragule! Jonathan! A venit bunicul! Haideți jos!“

Tatăl și fiul se împleticesc să-l întâmpine pe bunic, care observă că e ceva în neregulă.

– Ce s-a întâmplat, băieți? Am venit într-un moment nepotrivit?

– Nu asta-i problema, îl liniștește ginerele. Am de susținut o prezentare

importantă mâine-dimineață.

– Iar eu… trebuie să-mi termin eseul pentru la școală, spune Jonathan.

– Îmi pare rău, n-am știut, spune bunicul.

– E duminică seară, tată, precizează fiica lui. Îți mai aduci aminte cum era, nu? Timpul zboară și weekendul trece cât ai clipi din ochi.

– E duminică seară? Doamne! Nici n-a venit bine weekendul, că a și trecut! Trebuie să plec, sunt în întârziere. Azi am a doua întâlnire cu Gloria – are un zâmbet fermecător. O seară bună tuturor!

Nu v-am spus această poveste doar ca să vă prezint trei generații care nu prea au noțiunea timpului. Scopul ei este să vă arate ce înseamnă o inteligență perceptivă redusă în privința interpretării timpului:

• băiatul care amână să-și facă tema și crede că „serile de duminică vin prea repede“;

• tatăl care, absorbit de diverse treburi și de meciul de baschet, nu și-a pregătit prezentarea și are impresia că „weekendul a trecut pe nesimțite“;

• mama care îi amintește bunicului că „timpul zboară și weekendul trece cât ai clipi din ochi“;

• bunicul care nu știe ce zi a săptămânii este și crede că „weekendul nici n-a venit bine, că a și trecut“.

Toți cei patru au fost implicați în aceeași poveste, în aceeași casă, însă fiecare a ales alte cuvinte pentru a descrie cum simte trecerea timpului. În afara cazului în care familia a făcut o plimbare cu Rod Serling în Zona crepusculară, un weekend are întotdeauna 48 de ore pentru toată lumea.

Într-un studiu din 2016 publicat de Journal of Scientific Reports, cercetătorii au descoperit că, adesea, creierul uman percepe incorect timpul.[1] Când participanților li s-a cerut să identifice intervalul de timp scurs între diferite semnale vizuale și auditive prezentate regulat, estimările lor s-au încadrat între intervalul real și percepțiile lor referitoare la cât credeau că ar trebui să fie intervalul și ce se va întâmpla în continuare. Acest fenomen are avantaje și dezavantaje: estimăm intervalele incorect, dar, când gândim astfel în avans, percepția noastră ne ajută să ne pregătim pentru evenimente viitoare. După cum spunea Max Di Luca de la Universitatea din Birmingham: „Aceste predicții sunt esențiale pentru supraviețuire, deoarece ne permit să reacționăm mai repede la mediu și să ne planificăm acțiunile“. Uneori, o inteligență perceptivă ridicată înseamnă să nu ne pese de precizia temporală când anticipăm ceva care ne este benefic sau care presupune activarea instinctului de supraviețuire.

Pe măsură ce înaintăm în vârstă, timpul pare să treacă mult mai repede. Cercetătorii de la Facultatea de Medicină São José din Brazilia au descoperit că persoanele din toate categoriile de vârstă (între 15 și 89 de ani) care au participat în 2016 la un studiu au estimat greșit trecerea timpului, considerând-o prea rapidă – deși vârstnicii au obținut rezultatele cele mai slabe.[2] Nu există o concluzie clară despre motivul acestui lucru, dar cercetătorii speculează că modificările nivelului de dopamină ce apar odată cu trecerea timpului afectează memoria și concentrarea, distorsionând percepția timpului. Mai există și impactul psihologic al îmbătrânirii și nevoia de „a face lucruri cât încă mai avem timp“, acesta fiind și motivul pentru care unii oameni își alcătuiesc „liste de dorințe“.

Țesătura timpului: în ce ați fi crezut într-o altă epocă?

În cazul interpretării timpului, inteligența perceptivă este o abilitate dinamică. Teoria mea este că, pe măsură ce percepțiile sociale se schimbă și evoluează

(când aţi trimis ultima oară o felicitare scrisă de mână?), la fel se întâmplă cu gândirea noastră colectivă. Cu secole în urmă, oamenii credeau că Pământul este plat şi că Luna e făcută din caşcaval (şvaiţer, dacă nu greşesc). Graţie lui Buzz Aldrin şi Neil Armstrong, acum ştim cu certitudine că Luna nu e o bucată de caşcaval (în această privinţă, NASA a făcut o investiţie bună).

În pofida tuturor dovezilor ştiinţifice care confirmă schimbarea şi evoluţia climei, o sumedenie de indivizi – printre care unii cu o educaţie bună şi o poziţie importantă – neagă realitatea acestor fapte incontestabile. Încăpăţânarea cu care resping studii concludente are două cauze principale: (1) faptele în cauză vin în contradicţie cu interesele lor financiare, politice sau religioase şi/sau cu îndelungatele lor convingeri; (2) au nevoie de dovezi concrete pentru a accepta că schimbarea climatică este reală – de pildă, vor să vadă că Florida se scufundă în ocean. Se pare că mulţi oameni nu-şi pot controla convingerile din cauză că înclinaţiile lor inconştiente îi împiedică să şi le schimbe. În privinţa evoluţiei, e puţin probabil ca aceasta să fie acceptată de astfel de indivizi, afară doar dacă cercetătorii vor reuşi să cloneze sau să readucă la viaţă un om al peşterii (sau dacă noi toţi involuăm şi redevenim maimuţe). Schimbarea climatică este o chestiune mult mai delicată, fiindcă în multe cazuri părerile au fost influenţate de interese financiare, ceea ce a condus la o IP redusă în domeniu. Pentru unii, ea va deveni o realitate abia peste 100 de ani (sau cât o fi), când calotele glaciare vor fi topite şi vom trăi cu toţii în bărci.

Cred că timpul are capacitatea să ne schimbe percepţiile şi părerile despre orice. În capitolul 10 am discutat despre modul în care a fost persecutat Oscar Wilde pentru că era homosexual; deşi discriminarea continuă să existe şi în unele zone e mai accentuată decât în altele, societatea în ansamblu a devenit mult mai permisivă în privinţa orientării sexuale, iar oameni din toate domeniile s-au putut expune fără a suferi repercusiuni. Un talk-show găzduit de o comediană precum Ellen DeGeneres, care îşi declară deschis orientarea sexuală, n-ar fi fost posibil în anii ’60, ’70 şi nici măcar în anii ’80, însă astăzi Ellen este cunoscută şi îndrăgită, bine cotată şi cu o carieră respectabilă.

Experienţele vieţii pot avea urmări semnificative asupra nivelului nostru de inteligenţă perceptivă. Mulţi dintre noi cunosc cel puţin o persoană care i-a urât toată viaţa pe homosexuali, dar şi-a schimbat părerea când a participat la cununia fiului său cu un alt bărbat, pe care l-a acceptat ca pe o parte din familie. Chiar şi un personaj TV habotnic şi homofob precum Archie Bunker (din comedia TV All in the Family (Totul în familie), difuzată în anii ’70) s-a îmblânzit în ultimii

ani, odată cu schimbarea vremurilor (deşi a continuat să-l numească „Prostănac“ pe ginerele său liberal, Mike).

Știe cineva ce este, de fapt, timpul?

Avem percepții radical diferite ale timpului în funcție de o gamă largă de factori, precum vârsta, locul unde trăim, situaţia noastră personală de moment sau pe termen lung. Un copil nu percepe timpul la fel ca mama lui care îl plimbă în cărucior prin supermarket, deoarece, conform lui Penelope Leach, specialistă în psihologia dezvoltării copilului, memoria acestuia nu s-a format încă şi, prin urmare, „n-are răbdare nici o secundă“.[3] Pentru o femeie care stă la o coadă aparent nesfârşită la registrul auto, timpul pare că se scurge mult mai lent decât dacă ar petrece tot atâtea minute la Disney World. Un director de corporație ar putea considera lentă servirea de la restaurant, fiindcă a durat zece minute să i se aducă băutura şi aperitivul; în schimb, un tânăr cuplu romantic aflat în acelaşi restaurant, care primește băuturile şi aperitivul după acelaşi interval, ar putea scrie o recenzie online favorabilă, considerând că servirea a fost extrem de rapidă. Directorul şi cei doi tineri au perspective total diferite din cauza stării lor mentale din momentul respectiv. E posibil ca directorul să fie stresat din cauza unei tranzacţii nereuşite şi pentru că riscă să întârzie la o altă întâlnire. Tinerii, în schimb, simt că au la dispoziție tot timpul din lume fiindcă se bucură unul de compania celuilalt şi vor ca momentele acestea să dureze cât mai mult.

E timpul să punem capăt clișeelor despre timp

Probabil că există mai multe clișee despre timp decât despre orice alt subiect – cu excepţia iubirii, poate. Cred că aţi auzit una sau mai multe dintre expresiile de mai jos doar în ultima săptămână sau aţi folosit una chiar voi, fără să vă daţi seama.

• Timpul s-a oprit în loc.

• Toate la timpul lor.

• În ultima clipă.

• Stai o secundă.

• Stai un minut.

• N-au intrat zilele în sac.

• Parcă ar fi fost ieri.

• Parcă a trecut o viață de atunci.

• Parcă s-a întâmplat într-o altă viață.

• Mai bine mai târziu decât niciodată.

• Hai mai repede, o să îmbătrânesc aşteptându-te!

• Timpul vindecă toate rănile.

• E o chestiune de timp.

• Timpul nu aşteaptă pe nimeni.

Vă sunt cunoscute expresiile? Oare au un sâmbure de adevăr? Probabil că nu, cel puţin dacă le luăm ca atare, în lipsa unui context. Pentru a-şi demonstra inteligenţa perceptivă cu privire la timp, oamenii au nevoie de detalii despre mediu, care să-i ajute să pună lucrurile cap la cap şi să tragă concluzii.

Animalele percep timpul cu totul altfel decât fiinţele umane. Când încercăm să omorâm o muscă, probabil că părem tare stângaci în ochii insectei, deoarece, conform Scientific American, ea are capacitatea de a procesa de patru ori mai multe informaţii vizuale pe secundă decât noi.[4] În cazul animalelor, percepţia timpului depinde, în mare măsură, de dimensiunile lor, de rata metabolismului şi de mediul de viaţă. Cu cât vietatea este mai mică, cu atât totul i se pare mai lent. Conform Animal Planet, mulţi câini domestici sunt atât de emotivi şi/sau anxioşi (da, acum există şi medicamente împotriva anxietăţii pentru câini), încât orice separare de iubiţii lor stăpâni le poate da peste cap percepţia timpului.[5] Indiferent dacă lipsiţi de acasă cinci minute sau cinci ore, câinele vostru vă aşteaptă lângă uşa de la intrare de parcă aţi fost plecat o viaţă.

Printre numeroşii factori care ne influenţează, vârsta are o înrâurire aparte asupra modului în care percepem timpul şi asupra corectitudinii percepţiilor noastre. Dacă le-aţi întreba pe fetele mele ce înseamnă să fii „bătrân“, probabil că ar spune: „Tu eşti foarte bătrân, tati“. Aoleu! Abia am împlinit 50 de ani. Asta înseamnă să fii bătrân? După standardele de astăzi, 50 de ani nu înseamnă nicidecum o vârstă înaintată, dar pentru un copil poate părea aşa, prin comparaţie cu propria lui vârstă. Copilul încă nu şi-a format o inteligenţă perceptivă cu

privire la vârstă. Dar imaginați-vă cum ar fi fost dacă aș fi trăit în 1907, când speranța medie de viață a unui bărbat era de 45,6 ani: la 50 de ani aș fi fost considerat un boșorog care și-a trăit traiul.[6] Iar dacă ne întoarcem în Grecia antică, pe vremea când speranța de viață era cuprinsă între 25 și 28 de ani, aș fi fost o fosilă (sau cel puțin în curs de fosilizare).

Cultura are și ea influență asupra modului în care percepem timpul petrecut pe Pământ. Odată cu dezvoltarea medicinei și cu îmbunătățirea rapidă a calității vieții, speranța de viață continuă să crească, iar percepția noastră asupra vârstei se schimbă și ea. Dacă aveți norocul să trăiți în Monaco, acolo durata medie de viață se ridică la 89,52 de ani.[7] Dar în alte părți ale lumii, speranța de viață e în declin din cauza îngrijirii medicale deficitare și a climei nefavorabile; de pildă, în Ciad, durata medie a vieții unui individ este de numai 49,81 ani. În Ciad, „bătrân“ înseamnă cu totul altceva decât în Monaco.

În ultimii ani, am auzit expresii precum „60 de ani înseamnă acum 50“ și „50 de ani înseamnă acum 40“, care ne sugerează un avantaj psihologic în felul cum ne percepem vârsta. Este probabil o realitate, având în vedere că acum avem la dispoziție tot felul de creme, diete speciale, programe elaborate de exerciții fizice și proceduri chirurgicale cosmetice. Însă tot este semn de inteligență perceptivă scăzută ca un om să se poarte (sau să se îmbrace) ca un atlet de 19 ani, deși are 89 și nu e într-o formă prea bună.

Amintirile sunt de vină

Memoria umană este un lucru complicat. Amintirea unui eveniment nu este niciodată identică evenimentului în sine. Memoria este o creație a noastră proprie în continuă evoluție. Vârsta, evenimentele din viață și chiar visele ne distorsionează amintirile și interpretarea timpului, ceea ce înseamnă că modul în care percepem timpul este întotdeauna subiectiv. De unde știm dacă avem o inteligență perceptivă redusă sau ridicată în privința timpului dacă fiecare dintre noi are o altă perspectivă asupra lui? Gândiți-vă la cum ați percepe fiecare din aceste activități efectuate într-un interval de 20 de minute:

• faceţi dragoste cu persoana iubită;

• mâncaţi o înghețată delicioasă;

• aşteptaţi să înceapă ultimul episod al emisiunii voastre preferate;

• sunteţi criticat de şef;

• zăceţi pe patul de moarte.

Modul în care trăiţi cele 20 de minute diferă foarte mult în funcţie de situaţia în care vă aflaţi şi de la o persoană la alta. Dacă vă place şi vă respectaţi şeful, iar criticile sale sunt justificate, cele 20 de minute pot fi o experienţă din care aveţi de învăţat şi n-o să vi se pară că trec prea greu. Dacă nu vă place de el sau vă inspiră frică, iar discursul lui vă plictiseşte, o să vi se pară că durează un secol. Însă intervalul de timp este acelaşi în ambele situaţii.

Poate că timpul în sine nu poate fi schimbat, dar modul în care îl percepem se modifică. Spre deosebire de alte specii, fiinţele umane au capacitatea de a-şi modela percepţia timpului şi de a trage foloase din această experienţă. Mulţi yoghini şi maeştri spirituali îşi petrec toată viaţa încercând să „trăiască în prezent“, pentru a-şi încetini percepţiile, a se conecta mai profund cu sinele lor interior şi a se integra pe deplin în lumea din jurul lor. Însă chiar şi cel mai respectat yoghin este dependent de realitatea timpului, la fel ca noi toţi.

Phil spune că va fi o iarnă lungă

Probabil că mulţi îşi amintesc de Ziua cârtiţei, amuzantul film din 1993, în care Bill Murray juca rolul unui meteorolog pe nume Phil care este condamnat să retrăiască aceeaşi zi până când reuşeşte să facă totul aşa cum trebuie. În cursul experienţei sale interminabile din Punxsutawney, Pennsylvania, asaltat de déjà-vu, Phil trece prin diverse suişuri şi coborâşuri: calcă iar şi iar în aceeaşi băltoacă, salvează vieţi, se sinucide în modurile cele mai nebuneşti din cauza unei depresii existenţiale (se electrocutează în baie, sare de pe o clădire, fură celebra cârtiţă a oraşului, numită tot Phil, şi se aruncă cu maşina în prăpastie împreună cu ea), studiază femeile frumoase pentru a le seduce, devine un pianist de succes, creează sculpturi din gheaţă şi aşa mai departe – totul în aceeaşi zi care se repetă la nesfârşit!

Inteligența perceptivă a lui Phil cu privire la timp ajunge la un nivel atât de ridicat, încât, până la secvența finală (pe care n-o să v-o povestesc, în cazul în care nu ați văzut filmul, după care s-a făcut și un musical jucat pe Broadway), își dă seama cu precizie ce trebuie să facă în absolut fiecare secundă a zilei pentru ca aceasta să fie perfectă. Își acceptă soarta în această lume ciclică a fanteziei și își folosește percepția fără greș asupra locuitorilor din oraș în favoarea sa, însă de data asta fără intenții răuvoitoare. Se poate spune că a învățat să fie atent și să respecte timpul, să accepte împrejurările și să renunțe la perspectivele din trecut pentru a ajunge la un adevăr superior despre sine și cei din jurul său.

E posibil să încetinim sau să accelerăm percepţia timpului? Conform unui studiu din 2015, răspunsul este afirmativ.[8] Cercetătoarea Aoife McLoughlin de la Universitatea James Cook consideră că majoritatea percepţiilor noastre incorecte asupra timpului sunt rezultatul tehnologiei. Telefoanele noastre inteligente şi laptopurile ne ajută să facem multe lucruri mai repede decât oricând – cercetare, comunicare şi diverse activităţi –, dar suntem păcăliţi să credem că timpul se scurge mai repede decât în realitate. „Deşi tehnologia ne ajută să muncim mai repede“, spune McLoughlin, „ne face şi să ne simţim mai presaţi de timp“. S-a ajuns la această concluzie comparând persoanele care folosesc tehnologia cu cele care nu o folosesc.

Cea mai simplă soluţie? Deconectaţi-vă. Închideţi calculatorul. Luaţi o pauză de la dispozitivele electronice. Dacă la serviciu vă limitaţi timpul petrecut la telefon şi pe internet la două intervale de circa o jumătate de oră fiecare, o să vă simţiţi mai puţin distraşi. O să vi se pară că orele trec mai încet şi veţi avea mai mult

timp să vă relaxați sau să faceți ce aveți de făcut. Acest lucru este cu atât mai benefic în weekend și în vacanță: de ce să vă pierdeți vremea cu dispozitive electronice, când puteți să faceți tot felul de lucruri în aer liber, să vă distrați și să vă bucurați de trecerea lentă a timpului?

Însă, dacă stați la o coadă sau într-o sală de așteptare, atunci chiar vă îndemn să folosiți dispozitivele electronice, pentru a face să treacă mai repede o perioadă care altminteri o să vi se pară lentă și neproductivă.

Am demonstrat în acest capitol că percepția timpului nu este fixă: se schimbă, ne entuziasmează și ne derutează. Este modelată mental de vârsta, cultura și dorințele noastre, iar ea, la rândul ei, ne modelează destinul. O putem încetini și accelera prin modificarea inteligenței perceptive. O putem folosi pentru a ne crampona de trecut sau pentru a trăi mai productiv în prezent. De fapt, percepția asupra timpului este ceea ce ne diferențiază de maimuțe, câini, muște și chiar cârtițe. În același timp, intuiția noastră – pe care putem alege s-o folosim sau s-o ignorăm – e responsabilă de succes sau eșec în activitățile noastre, în puținul timp pe care-l avem pe Pământ. Haideți să analizăm această temă în capitolul următor.

Capitolul 15. Un test de curaj

Cum să ne ascultăm intuiția

Sună telefonul mobil. Nu știți de ce, dar aveți senzația stranie că s-a întâmplat ceva îngrozitor. Pe neașteptate, vă fulgeră un gând care vă dă fiori: v-a murit mătușa cea dragă. Acum o lună, când ați văzut-o ultima dată, era sănătoasă, iar de atunci ați fost atât de ocupat, încât nu v-ați mai gândit la ea. De ce s-a materializat din senin acest gând macabru, chiar în acel moment? Oare a sunat telefonul altfel decât de obicei? Nu, sigur că nu. Răspundeți la apel. Este mama, care vă spune exact ce bănuiați. Însă chiar ați știut dinainte? Cum e posibil așa ceva?

Unii numesc „presimțire“ sau „instinct“ sentimentul bizar de a ști dinainte că se va întâmpla ceva, bun sau rău. De obicei nu-l putem explica sau descrie; pur și simplu alegem să ținem cont de semnalul acesta intuitiv sau să-l ignorăm și să regretăm mai târziu. Capacitatea noastră de a recunoaște aceste senzații vagi și de a lua decizia corectă în legătură cu ele la momentul potrivit ne demonstrează dacă avem o inteligență perceptivă redusă sau ridicată.

Stați liniștiți: n-o să mă apuc să propovăduiesc teorii New Age despre forțe supranaturale. Voi încerca doar să investighez un fenomen numit „intuiție“, cu care toți am avut de-a face într-o măsură sau alta. Este unul din simțurile din arsenalul nostru de abilități naturale, deși abia îl înțelegem și nu prea avem idee cum să-l folosim; însă este o ocazie extraordinară de a ne îmbunătăți inteligența perceptivă.

Intuiția rareori se bazează pe logică sau pe rațiune. Se poate manifesta ca o idee care se naște în mintea noastră și dispare la fel de repede cum a apărut. Se poate manifesta într-un vis sau sub forma unei halucinații și se poate referi la un eveniment care are legătură cu noi sau cu alții. Când alegem să ne urmăm vocea

interioară, în absența oricăror informații, când ne încredem în instinct, deseori constatăm că am avut dreptate. În funcție de situație, a ne asculta intuiția poate face diferența dintre succes și eșec sau chiar dintre viață și moarte.

Eu împart intuiția în două forme: cea fără o bază științifică, ca atunci când ne vin idei uluitoare „din senin“ sau în vis, și cea cu un fundament științific, cum sunt abilitățile intuitive a căror existență a fost demonstrată și care au fost studiate, cel puțin până la un punct. În acest capitol vom discuta mai întâi despre prima categorie – fiindcă, la drept vorbind, e mai interesantă.

Ziua în care muzica a murit – și intuiția a dat greș

Pe 3 februarie 1959, vedetele rock Buddy Holly, Big Bopper (J.P. Richardson) și Ritchie Valens și-au pierdut viața într-un accident de avion în Iowa, în timpul unui lung turneu muzical.[1] Evenimentul a intrat în folclorul muzicii rock’n’roll, după cum atestă versul „ziua în care a murit muzica“ din cunoscuta piesă a lui Don McLean „American Pie“. Mai puțin cunoscut este faptul că în avionul respectiv ar fi trebuit să se afle alți trei muzicieni care au renunțat la călătorie din motive mai degrabă bizare: vocalistul/compozitorul Dion DiMucci (cunoscut mai ales ca membru al formației Dion and the Belmonts) nu s-a urcat în avion deoarece nu voia să plătească taxa de 36 de dolari; interpretul de rockabilly******** Tommy Allsup voia să zboare, dar a dat cu banul și a pierdut în favoarea lui Ritchie Valens; iar vocalistul/compozitorul Waylon Jennings (pe atunci basistul Hollys) i-a cedat locul său lui Big Bopper, care avea gripă.[2] Peste ani, Jennings a povestit în autobiografia sa că, gândindu-se că avea să înghețe într-un autobuz în loc să zboare cu avionul, i-a zis lui Buddy Holly: „Sper să se facă praf avionul tău afurisit!“ În mod tragic, cuvintele de rămas-bun ale lui Jennings s-au adeverit: avionul s-a prăbușit într-un lan de porumb la scurt timp după decolare, curmând viața pilotului și a celor trei muzicieni.

Ce mă intrigă cel mai mult în legătură cu această poveste este că toți cei trei artiști care au murit – Holly, Big Bopper și Valens – avuseseră premoniții ale propriei morți, dar tocmai ei au ajuns să zboare cu avionul.[3] Povestea fiecăruia vă poate da fiori, chiar dacă sunteți sceptic.

• Buddy Holly: Maria Elena Holly, văduva lui Buddy, a dezvăluit că avusese un coşmar despre prăbuşirea avionului nu cu mult timp înainte de accident.
La trezire, i-a descris catastrofa soţului, care a recunoscut că avusese şi el un vis asemănător, în care se văzuse murind într-un accident când avionul lui se prăbuşise peste o fermă. Ca şi cum asta n-ar fi suficient de înspăimântător, în 1958, un producător pe nume Joe Meek a citit în nişte cărţi de tarot cuvintele „Buddy Holly“ şi „moare“, cu data de 3 februarie. Meek l-a avertizat pe Holly într-o scrisoare, şi într-adevăr, la data respectivă, o carte cu autograf legată de o cărămidă (probabil aruncată de un admirator) a aterizat prin geamul cabinei lui Holly. A supravieţuit cântăreţul? Da şi nu. A scăpat cărămida care se îndrepta spre capul său pe 3 februarie 1958, dar, un an mai târziu, pe 3 februarie 1959, a avut loc accidentul fatal de avion.

• Ritchie Valens: Deşi nu împlinise încă 20 de ani, Valens era cunoscut pentru frica lui de avioane şi jurase să nu zboare niciodată. Cel mai probabil, fobia lui luase naştere după ce asistase la prăbuşirea unui avion în care se afla bunicul său.

• Big Bopper: După trei nopţi nedormite fiindcă fusese DJ la un eveniment, Big Bopper era complet epuizat şi se plângea de halucinaţii – inclusiv una despre propria moarte. Se spune că ar fi declarat: „Nu era chiar aşa de rău dincolo“.

Oare aceste morţi ar fi putut fi evitate dacă muzicienii ar fi dat ascultare semnalelor intuitive? Firește, nu vom ști niciodată, dar lucrul ar trebui să ne dea de gândit; când primim „semne“ inexplicabile, e bine ca măcar să le evaluăm înainte de „a ne urca în avion“.

Intuiția vă poate duce departe

Semnalele intuitive nu au întotdeauna legătură cu moartea unui membru al familiei sau cu propria moarte. Uneori, pur și simplu vă gândiți la o melodie, după care o auziți chiar când deschideți radioul. Există și oameni de succes care par să aibă darul de a primi și profita de „lucrul potrivit la momentul potrivit“. Marile minți se bazează mult pe intuiție – nu doar pe talent sau intelect –, fie că e vorba despre Albert Einstein, care la 16 ani își imagina că urmărește o rază de lumină, despre Thomas Edison, care a inventat fonograful, despre Nikola Tesla, care a creat circuitele de curent alternativ[4], despre The Beatles, care improvizau în studio, sau chiar despre Oprah Winfrey, care ia pulsul principalelor probleme și interese ale națiunii americane. Se spune că acestor persoane „le vin“ idei strălucite, încât fac descoperiri „din senin“, după care le pun în practică folosindu-și aptitudinile, experiența, talentele și intelectul.

Acest proces nu este rezervat doar inventatorilor și artiștilor. Cei mai renumiți oameni de afaceri și investitori au la rândul lor capacitatea înnăscută de a prinde din zbor idei care la început par contraintuitive, dar care, odată aplicate, duc transformări semnificative; văzute din afară, realizările acestor oameni pot părea providențiale. CFA – organizație dedicată educației și eticii în comunitatea investitorilor – susține ferm folosirea intuiției când se iau decizii cu privire la investiții.[5] După spusele acesteia, George Soros și Emanuel Derman, expert în analiza datelor cantitative, asta au făcut, cu rezultate excelente, iar ziaristul Jason Voss de la publicația Enterprising Investor a CFA, a scris un articol intitulat „The Intuitive Investor“ (Investitorul intuitiv), în care face o pledoarie convingătoare pentru exploatarea intuiției în domeniul financiar: „În cariera mea de investitor, am folosit mai multe instrumente neconvenționale pentru a îmbunătăți rezultatele fondului pe care îl co-administram, dar niciunul nu a fost mai puternic decât intuiția“.

Purtați mereu centura de siguranță și nu uitați de hârtia igienică

Pe vremea când făceam parte din echipa de dezbateri a UCLA, mergeam uneori

în turnee și aveam de străbătut distanțe mari. Odată, când echipa noastră se întorcea de la un concurs din Paso Robles, California (aflat la circa patru ore de mers de Los Angeles), am călătorit cu un automobil uzat, donat de un fost student. Purtam întotdeauna centura de siguranță, dar atunci mă aflam pe scaunul din mijloc al rândului din spate și centura era blocată între scaune, așa că am decis să n-o smulg de acolo și să nu mi-o pun. Prin urmare, stăteam fără centură în timp ce mașina gonea pe autostradă. Cam după 30 de minute, am simțit un impuls neașteptat de a scoate totuși centura de siguranță. Fără să mă gândesc prea mult, am scotocit după ea și mi-am prins-o în jurul taliei. După nici 30 de secunde, am auzit un pocnet asurzitor: se spărsese un cauciuc. Mașina a scăpat de sub control, a ieșit de pe carosabil și a aterizat într-un șanț. Din fericire, toată lumea purta centura de siguranță și nimeni nu a fost rănit. Dacă nu mi-aș fi pus centura, în cel mai bun caz m-aș fi învârtit în mașină ca o monedă în mașina de spălat, iar în cel mai rău, aș fi zburat prin geamul deschis. Iată un exemplu de felul în care o inteligență perceptivă ridicată – a da ascultare vocii interioare, fără îndoială – ne poate salva viața.

În schimb, am observat și care pot fi consecințele unei inteligențe perceptive reduse când cineva apropiat nu și-a ascultat intuiția. Acum câțiva ani, mă pregăteam să plec cu familia într-un safari în Kenya, iar soției mele Selina i-a venit o idee: a simțit că trebuie să ia hârtie igienică. A ignorat însă gândul. Am aterizat pe aeroportul Migori, iar după controlul vamal, ne-am îmbarcat din nou, către Tanzania. În timp ce eram la aeroport, una dintre fete a trebuit să meargă la toaletă. Se pare că toaletele nu prea semănau cu cele cu care eram obișnuiți: erau niște găuri de ceramică în podea, cu zone zimțate în lateral pe care să-ți ții picioarele. (Niște cvadricepși puternici reprezintă un avantaj în asemenea situații.) Ia ghiciți! Nu era nici urmă de hârtie igienică. Biata fetiță s-a trezit într-o situație disperată. Afară de cazul când ești copilul lui Superman, e imposibil să reziști unei presiuni intestinale crescânde. Neavând altă opțiune, fiica mea s-a descurcat cum a putut fără hârtie igienică. Privind retrospectiv, dacă soția mea și-ar fi ascultat intuiția și ar fi luat rola de hârtie igienică, fiica mea ar fi ieșit din toaletă cu fața roșie de căldură, nu de rușine. Selina a avut o intuiție, dar, din păcate, nu și inteligența perceptivă necesară pentru a lua decizia corectă la momentul respectiv.*********

Să ne activăm „simțul de păianjen“

Toți am avut momente în care am presimțit că se va întâmpla un anumit lucru, dar fără să găsim vreo explicație a modului de apariție sau a motivului acelei presimțiri. Chiar și animalele au „superputeri“ intuitive inexplicabile și dau dovadă de abilități pe care nici nu ni le imaginăm: fluturii și alte făpturi folosesc câmpul electromagnetic al Pământului pentru a migra în același loc, anual[6]; unele animale sălbatice fug cu mult înainte de semnele unui cutremur sau ale unei erupții vulcanice; anumiți câini au un miros atât de dezvoltat, încât pot detecta cancerul[7]. În lumea fantastică a cărților și a filmelor nu există personaj cu „intuiție animală“ mai cunoscut decât Omul Păianjen – supereroul pișcat de un păianjen, care anticipează pericolul cu ajutorul „simțului de păianjen“.

Pe lângă Omul Păianjen, această a doua parte a călătoriei noastre în lumea intuiției se bazează pe fapte științifice, însemnând că există multe studii care ne ajută să înțelegem de ce anumite persoane par să aibă darul înnăscut de a-și recunoaște senzațiile intuitive, iar altele nu le percep și nu le înțeleg. De exemplu, poate aveți un prieten sau un membru al familiei a cărui viață este presărată cu „ghinioane“. Dacă examinați situațiile prin care a trecut de-a lungul anilor, probabil veți ajunge la concluzia că respectivul este un om care despică firul în patru, cugetă îndelung la toate posibilitățile, se răzgândește tot timpul și, inevitabil, după numeroase deliberări inutile, ia decizia greșită. Problema se poate manifesta în situații diverse, de la alegerea unui pulover cu care să se îmbrace la luarea unor decizii majore: să se căsătorească, să cumpere o mașină sau să-și găsească o slujbă. „Ghinionul“ se vădește atunci când, după ezitările lui interminabile, se dovedește că soția este o netrebnică, mașina e o rablă, iar locul de muncă dispare deoarece firma dă faliment după o lună.

Indivizii care se confruntă cu asemenea pierderi dezastruoase nu sunt mai puțin inteligenți decât alții, însă deseori nu observă semnalele, nu le recunosc semnificația, nu au încredere în ele sau nu le iau suficient în seamă. Toate aceste situații duc la îndoieli fatale. Numeroase studii au arătat că analiza excesivă și ignorarea intuiției reduc semnificativ șansele de a lua decizia corectă.[8]

În cazul unui prieten care gândește prea mult, probabil că voi, ceilalți prieteni și familia (plus eventual câțiva psihologi) i-ați dat nenumărate sfaturi, fără să observați nicio schimbare în procesul lui decizional. Vedeți în continuare cum pierde ocazie după ocazie, iar asta vă frustrează și vă supără. Vreți să-i fiți de ajutor, dar ce puteți face când știți că se va răzgândi iar după cinci minute? Am

trei sugestii care l-ar putea ajuta să-şi asculte vocea interioară şi să-şi urmeze intuiţia: (1) să participe la un curs bun de mindfulness, (2) să meargă la un specialist în dezvoltare personală şi (3) să facă o listă cu toate eşecurile sale intuitive (adică situaţiile când e cuprins de regrete) şi să o citească de trei ori cu voce tare; e posibil ca asta să-l ajute să fie mai receptiv când apare o nouă ocazie.

Câștigi fără să știi de ce

Antonio R. Damasio de la Universitatea din California de Sud, specialist portughez în neuroştiinţe, este un pionier în domeniul cercetării intuiţiei.[9] Şi-a publicat descoperirile în Journal of Neuroscience, ajungând la concluzia că intuiţia noastră e legată de creier prin amintiri emoţionale. La studiul său au participat 16 persoane care au „jucat“ cu patru pachete de cărţi de joc şi 2 000 de dolari.[10] Unele cărţi valorau 50 sau 100 de dolari, altele însemnau bani în minus. Subiecţilor li s-a cerut să întoarcă pe partea cealaltă ce cărţi doreau din pachete. Nu ştiau că pachetele erau aranjate: două erau bune şi două nu, acestea din urmă cu câştiguri mai riscante şi pierderi mai mari. Rezultatele au arătat că subiecţii înzestraţi cu o funcţionare normală a creierului şi-au dat seama cum să câştige, deşi conştient nu ştiau de ce.

Cercetătorii Galang Lufityanto, Chris Donkin şi Joel Pearson de la Universitatea din New South Wales numesc relaţia dintre intuiţie şi creier „informaţie emoţională non-conştientă“.[11] În studiul lor din 2016, au căutat să transpună la nivel tangibil procesul decizional intuitiv printr-o serie de experimente cu studenţi (fără de care nici n-ar prea putea exista studii). Subiecţilor li s-au prezentat stimuli vizuali în mişcare, ce semănau cu „puricii“ de pe un ecran de televizor, şi li s-a cerut să identifice în ce direcţie se mişcau punctuleţele (spre stânga sau spre dreapta). În timp ce punctele se deplasau, peste ele au fost afişate diverse fotografii care le ofereau participanţilor indicii emoţionale subliminale. În majoritatea cazurilor, când au apărut imaginile respective, studenţii au reuşit să estimeze mai bine direcţia în care se deplasau punctele. „O altă constatare interesantă a acestui studiu“, afirma Pearson, „este că intuiţia lor s-a îmbunătăţit pe parcurs“.

Rezultatele acestui studiu sunt atât de surprinzătoare, încât i-au determinat pe unii membri ai comunității științifice să creadă că, la un moment dat, abilitățile intuitive vor putea fi măsurate și poate chiar predate. Imaginați-vă ce impact ar avea acest lucru în următoarele scenarii: studenții dau teste-grilă, jucătorii de cărți înrăiți iau cu asalt cazinourile, antrenorii recrutează atleți și patronii angajează persoane talentate și creative.

În revoluționara sa carte Blink, Malcolm Gladwell folosește exemplul emisiunii TV All in the Family pentru a demonstra puterea intuiției.[12] Conform tuturor indicatorilor tradiționali – precum sondajele –, emisiunea ar fi trebuit să fie un fiasco. Totuși, producătorul Norman Lear și un director de televiziune erau convinși că surprindeau în ea ceva nou și incitant, care nu mai fusese prezentat în emisiuni de maximă audiență. În acest caz, experiența le susținea intuiția. Faptul că experiența stimulează intuiția poate fi demonstrat științific. Gladwell vorbește despre un specialist în istoria artei care poate recunoaște instantaneu un artefact fals, despre un antrenor de tenis care prezice aproape întotdeauna o dublă greșeală la serviciu înainte să aibă loc și despre un lobbyist care avea ciudatul dar de a identifica semne invizibile că un om va deveni președinte al SUA. Persoanele care dau dovadă de asemenea abilități neobișnuite nu au „puteri paranormale“, ci își folosesc subconștient experiența, care produce aceste „intuiții“. Nu putem spune același lucru despre nenumăratele case de discuri care au refuzat trupa The Beatles înaintea producătorului Sir George Martin, cel care a văzut în ei, dincolo de umorul și farmecul evident, ceva autentic, deși inițial nici el n-a știut să spună despre ce era vorba.

Cum ne „pornim“ intuiția

Cum putem învăța să detectăm semnalele intuitive și să le folosim în avantajul nostru? Cum putem deveni următorul Steve Jobs? Ce putem face ca să ne dăm seama când e mai bine să evităm călătoriile cu avionul? Cum aflăm dacă avem o inteligență perceptivă redusă sau ridicată în sfera intuiției?

Secretul este să fim conștienți și să acceptăm ideile care ne vin fără motiv în minte (nouă, dar și altora), chiar dacă par lipsite de sens sau neobișnuite. Deseori, ne vin idei când suntem pe cale să ațipim sau să ne trezim. Într-o

nanosecundă, trebuie să „prindem“ intuiția, s-o evaluăm și să facem o alegere. Oare Picasso s-a gândit luni întregi dacă ar trebui să încerce cubismul? Oare Bob Dylan a comandat un studiu pentru a afla dacă e bine să treacă la chitară electrică în iulie 1965?

Uneori, a ne asculta instinctul înseamnă a fi capabili să percepem ceva pe baza unui detaliu neînsemnat, de pildă, să surprindem tonul vocii unei colege sau să detectăm o nuanță subtilă în expresia ei facială. În alte situații, înseamnă să punem cap la cap idei care ne vin ca prin minune și să credem suficient în ele pentru a le aplica. Chiar dacă ar fi să ajungeți la nivelul unor genii intuitive precum Einstein și Tesla, vă avertizez că unii colegi, prieteni și membri ai familiei nu vor accepta că vă ascultați intuiția. Dacă vreți să vă urmați instinctul, deseori aveți nevoie de nervi de oțel ca să rezistați dezaprobării și negativității.

Deși mulți artiști, cercetători și oameni de afaceri susțin că au „idei geniale“ în timp ce lucrează, există foarte mulți care își găsesc inspirația când fac plimbări lungi, când pregătesc o cafea, în timp ce aleargă zece kilometri pe bandă, când sunt la toaletă sau când își ascultă formația preferată. În mod ironic, anumitor persoane programate într-un anumit fel, cele mai bune idei le vin când fac un lucru care n-are absolut nicio legătură cu munca lor. Regretatul John Lennon a compus capodopera „Lucy in the Sky with Diamonds“ după ce a văzut un desen realizat de băiatul lui, Sean (deși drogurile și cărțile lui Lewis Carroll au avut și ele un rol), iar multe dintre celelalte piese ale sale (precum „A Day in the Life“) n-ar fi existat fără anumite titluri din ziare care i-au captat atenția și i-au stârnit imaginația.[13]

După ce am discutat despre cum să recunoaștem influențele sociale manipulatoare, comportamentele periculoase din cadrul cultelor, falsa percepție a timpului și cât de periculos este să nu ținem cont de intuiția noastră, a sosit momentul să unificăm toate acestea. În ultimul capitol veți găsi un chestionar cu ajutorul căruia puteți să vă evaluați și să vă dezvoltați inteligența perceptivă.

Capitolul 16. Evaluarea inteligenței perceptive

Inteligența perceptivă poate fi îmbunătățită?

După cum am văzut, e posibil să ne „dresăm“ puterea percepției, să trăim mai conștient și, în ultimă instanță, să ne dezvoltăm capacitatea de a vedea realitatea și a o folosi în avantajul nostru. Cred că toți ne putem îmbunătăți în aceste privințe, iar făcând asta, aducem mai multă bucurie în viețile noastre.

În capitolele anterioare, ne-am făcut o idee destul de cuprinzătoare asupra factorilor vizibili și invizibili care ne influențează inteligența perceptivă:

1. Cum o atitudine mentală negativă ne poate afecta sănătatea: ipohondria;

2. Ce se întâmplă când ne trezim din somn și avem impresia că suntem atacați: visele lucide întunecate;

3. Narcisismul și imaginea pe care o proiectează cei aflați la putere: Putin;

4. Pasiunea suporterilor dusă la extrem: scandalurile (publice sau private) de după câștigarea (sau pierderea) unui campionat;

5. Oameni care au impresia că văd minuni în cotidian: sendvișul cu brânză la grătar de 28 000 de dolari;

6. Consumatori care se lasă convinşi de tehnici de reciprocitate să achiziţioneze lucruri pe care nu intenţionau să le cumpere: agenţii auto;

7. Cumpărarea alimentelor „organice“, deşi nu sunt neapărat mai sănătoase decât altele: efectul de halo;

8. Consumatorii care permit ca recomandările unor vedete să le influenţeze deciziile de achiziție: Jamie Lee Curtis;

9. Tendinţa de a-i judeca şi chiar de a-i pedepsi pe alţii pentru impulsuri biologice firești: masturbarea;

10. Persoane înstărite care cumpără obiecte rare şi/sau cu preţuri exorbitante: cafea Kopi Luwak la 100 de dolari cana;

11. Cum luăm decizii financiare proaste urmând exemplul prietenilor: spiritul de turmă;

12. Oameni care se lasă ademeniţi de ideologii false: culte;

13. Negarea realităţii din cauza intereselor proprii şi a consensului de la momentul respectiv: negarea schimbărilor climatice;

14. Oameni care ignoră semnalele intuitive care le-ar fi putut salva viaţa: Buddy Holly, Big Bopper, Ritchie Valens.

După cum reiese din lista de mai sus, un nivel scăzut al inteligenţei perceptive ne poate afecta viaţa în atât de multe privinţe, încât ar fi aproape imposibil să vorbesc despre toate (deşi aş putea scrie încă o carte sau mai multe pe această temă). Iar acum, ca să vă daţi seama mai bine în ce măsură distingeţi realitatea de fantezie şi cum staţi cu inteligenţa perceptivă, vă pun la dispoziţie următorul chestionar. Este simplu, amuzant şi se parcurge rapid. Răspundeţi sincer, alegeţi răspunsul instinctiv. După ce aţi calculat punctajul şi aţi determinat rezultatul (cheia de interpretare e imediat după, vă rog să nu trageţi cu ochiul!), veţi fi mai conştienţi de cum puteţi lua decizii mai bune, cum să vă concentraţi energia creativă, cum să renunţaţi la prejudecăţi, cum să recunoaşteţi falsurile, cum să nu vă lăsaţi păcăliţi şi să aveţi încredere în oamenii potriviţi.

Evaluarea inteligenţei perceptive

Încercuiţi câte un răspuns pentru fiecare dintre următoarele 20 de afirmaţii.

1. În timp ce savuraţi o cafea la Starbucks, o femeie frumoasă sau un tip atrăgător vă înmânează nişte broşuri şi vă spune că aveţi ocazia să atingeţi beatitudinea participând la o întrunire organizată de colegul sau colega ei, pe care îl/o numeşte „geniu“. Ce faceţi?

A) Staţi de vorbă, vă uitaţi peste broşuri şi participaţi la întrunire din curiozitate.

B) O/îl invitaţi la o întâlnire.

C) Refuzați politicos: „Nu, mulțumesc, nu sunt de acord cu religia ta“.

D) Îi spuneți să plece și chemați poliția.

2. Echipa voastră preferată a ajuns în finala campionatului pentru prima dată în ultimii 20 de ani, dar pierde marele meci în a treia prelungire din cauza unei greșeli stupide. Ce faceți?

A) Plângeți timp de trei zile și vă îndopați cu înghețată de mentă cu fulgi de ciocolată.

B) Vă îmbătați cu prietenii în toiul nopții, îi dați un șut câinelui și începeți să incendiați automobile.

C) Puneți deoparte pijamaua cu echipa preferată pentru următoarele luni și începeți să vă gândiți la baseball.

D) Cheltuiți 1 000 de dolari pe tricouri și suvenire de la campionat.

3. Un politician local pe care-l susțineți spune la televizor că știrile potrivit cărora apa potabilă ar fi contaminată sunt total neadevărate și că apa din oraș poate fi consumată fără probleme. Când vă umpleți însă un pahar cu apă de la robinet, remarcați că are un miros ciudat. Ce faceți?

A) Beți apa oricum.

B) Vă gândiți că poate mirosul e doar o impresie, așa că vărsați apa, umpleți din nou paharul de la robinet și o dați pe gât.

C) Îi scrieți politicianului, spunându-i că e un ticălos și că nu-l veți mai vota niciodată.

D) Testați apa înainte de a o bea.

4. Tom Hanks devine purtătorul de cuvânt al unei companii de asigurări, promovând o poliță de asigurare de viață. Ce faceți?

A) Renunțați la polița actuală în favoarea celei recomandate de Tom Hanks.

B) Investiți în compania de asigurări pe care o recomandă Tom Hanks, întrucât credeți că prețul acțiunilor va crește.

C) Începeți să ponegriți filmele cu Tom Hanks fiindcă a început să promoveze produse comerciale.

D) Petreceți ore întregi pe internet căutând informații despre compania de asigurări, ca să aflați ce oferte au și de ce un individ cu reputația lui Tom Hanks a ales să le fie purtător de cuvânt.

5. În noaptea dinaintea unei călătorii cu avionul la Bruxelles, visați că avionul se prăbușește. Vă treziți cuprins de o sudoare rece. Chiar înainte să-i povestiți coșmarul partenerului, el vă spune că a visat că ați murit într-un accident de avion, în drum spre Bruxelles. Ce faceți?

A) Jurați să nu mai zburați niciodată și să mergeți doar cu vaporul, să vă urcați pe prova, să ridicați brațele și să strigați: „Sunt regele lumii!“

B) Vă faceți rezervare la un alt zbor.

C) Vă îmbătați înainte de îmbarcare.

D) Îi întrebați pe toți prietenii și membrii familiei ce cred ei că ar trebui să faceți, apoi țineți cont de părerea majorității.

6. Faceți pentru prima oară plăcintă cu carne de pui. Când o scoateți aburindă din cuptor, observați pe suprafața crustei niște crăpături care alcătuiesc o formă perfect asemănătoare cu chipul lui Iisus Hristos. Toți prietenii și membrii familiei văd plăcinta și vă spun că ați copt un miracol. Ce faceți?

A) Mâncați plăcinta.

B) Fotografiați plăcinta și postați fotografiile pe rețelele sociale.

C) Scoateți plăcinta la vânzare pe eBay, cu prețul de pornire de 10 000 de dolari.

D) Sunați la Vatican, lăsați plăcinta să se congeleze, apoi o puneți într-o vitrină de sticlă bine protejată.

7. Vă treziți dintr-un coșmar intens în care cineva era în dormitorul vostru și vă sugruma. Încă îi simțiți mâinile în jurul gâtului. Vă aduceți aminte că, înainte de a adormi, ați avut senzația bizară că mai e cineva în cameră. Ce faceți?

A) Scrieți o carte despre experiență și o publicați pe cont propriu.

B) Căutați semne ale prezenței unui hoț și sunați la poliție dacă găsiți ceva suspect.

C) Sunați la postul de știri pentru a-i avertiza pe vecini că ați fost atacați.

D) Sunați imediat la poliție.

8. Unul dintre prietenii voștri de pe Facebook postează un articol dintr-o revistă despre care n-ați auzit, în care scrie că a consuma legume în exces, în special broccoli, poate cauza cancer. Ce faceți?

A) Aruncaţi toate legumele din frigider şi juraţi să nu mai mâncaţi niciodată verdeţuri.

B) Repostaţi articolul pe Facebook şi pe celelalte conturi de social media.

C) Consideraţi articolul o prostie şi nu mai urmăriţi postările acelui prieten.

D) Aveţi un atac de anxietate când vă gândiţi la toate legumele pe care le-aţi consumat de-a lungul anilor şi petreceţi ore întregi pe internet căutând cazuri de oameni care au murit de cancer provocat de consumul de legume.

9. Petreceţi o seară plăcută la un bar împreună cu câţiva prieteni. La un moment dat, unul dintre ei comentează că barul este gol şi poate că ar trebui să mergeţi la cel de vizavi, fiindcă acolo e mai multă lume şi se aude o muzică pe cinste. Doi prieteni sunt de acord şi se ridică, gata de plecare. Ceilalţi trei spun: „Nu, mulţumesc. Mă simt bine aici“. Vouă vă place în egală măsură compania prietenilor din ambele grupuri. Ce faceţi?

A) Plecaţi de la barul respectiv. Este limpede că nu e prea popular şi aţi putea fi consideraţi fraieri dacă rămâneţi acolo.

B) Înainte de a lua o decizie, îi mai reţineţi puţin pe prietenii voştri pentru a compara recenziile online ale celor două baruri.

C) Vă duceţi acasă. Prietenii care au vrut să meargă la barul celălalt au stricat totul.

D) Rămâneți unde sunteți, fiindcă vă simțiți bine și preferați un loc liniștit, unde puteți vorbi cu prietenii.

10. Al Gore devine purtător de cuvânt al unei echipe științifice de la Harvard care a ajuns la concluzia că încălzirea globală are loc cu 20% mai repede decât se credea. Ce faceți?

A) Le spuneți prietenilor care au absolvit această instituție să nu mai facă donații către asociația absolvenților de la Harvard.

B) Renunțați la toate produsele care au legătură cu benzina și electricitatea.

C) Citiți rezultatele studiului și trageți propriile concluzii.

D) Îi scrieți o scrisoare lui Al Gore în care îl felicitați și pentru că a inventat internetul.

11. Vă plimbați printr-un parc seara târziu și vedeți ceea ce pare a fi un individ dubios care se pregătește să vă atace. Ce faceți?

A) Folosiți lumina de la telefonul mobil pentru a vedea mai bine ce se întâmplă, apoi o luați la fugă.

B) Faceți fotografii ale persoanei, ca să le postați pe Instagram.

C) Intrați în panică și aruncați cu telefonul mobil în personajul dubios.

D) Vă sunați cel mai bun prieten de pe telefonul mobil și-i descrieți individul în timp ce acesta se apropie.

12. Conduceți o organizație importantă și vă aflați într-o tabără pe malul unui lac, împreună cu angajații voștri. Nu faceți următoarele:

A) nu organizați jocuri de rol;

B) nu discutați viitorul organizației și rolul fiecăruia în cadrul acesteia;

C) nu organizați activități sportive în aer liber, precum schi nautic, pentru ca toată lumea să vadă că ați făcut exerciții fizice;

D) nu vă aduceți labradorul credincios să participe la toate activitățile.

13. Participați la slujba religioasă săptămânală. În timpul predicii, liderul comunității spune: „Oamenii cu păr roșcat se află sub influența diavolului. Trebuie să-și învingă toate gândurile păcătoase pe care nu le pot controla“. Majoritatea membrilor congregației, care au păr blond sau negru, intonează „amin“ la unison. Ce faceți?

A) Vă vopsiţi părul roşcat şi vă duceţi la bar.

B) Râdeţi cu poftă.

C) Ieşiţi din biserică împreună cu prietena voastră roşcată, care a început să plângă.

D) Căutaţi studii care demonstrează că roşcovanii nu sunt mai păcătoşi decât oamenii cu altă culoare de păr şi-i trimiteţi descoperirile liderului religios.

14. Șefa voastră, care conduce o ședință a companiei, scrie pe tablă o concluzie și pașii de urmat. Vi se pare că presupunerile ei sunt greșite și pașii respectivi nu au sens. Vă pregătiți să-i puneți întrebări, însă șefa anunță că aceasta este noua direcție oficială a companiei. Toți cei din jur încuviințează din cap și aplaudă cu entuziasm. Ce faceți?

A) O criticați și aruncați cu cafeaua în direcția ei.

B) Aplaudați împreună cu ceilalți.

C) Stați îmbufnat.

D) Aplaudaţi politicos, după care stabiliţi o întâlnire între patru ochi cu şefa, mai târziu în aceeaşi zi.

15. Participaţi la spectacolul unui celebru mentalist care pretinde că poate citi gândurile celorlalţi. Vă alege ca voluntar pentru demonstraţia lui. După ce vă pune câteva întrebări bizare, reuşeşte să vă spună corect numele, vârsta, ocupaţia şi domiciliul. Publicul este fascinat. Ce faceţi?

A) Încercaţi să vă daţi seama cum a ghicit atâtea lucruri despre voi având atât de puţine informaţii.

B) Vă gândiţi că a trişat şi a vorbit cu mama voastră înainte de spectacol.

C) Credeţi că are superputeri.

D) Le spuneţi prietenilor care au urmărit spectacolul că e un escroc.

16. La TV, George Clooney, care este actorul vostru preferat de ani întregi, vă cere să donaţi bani pentru a salva populaţia de melci a lumii. Susţine că aceasta ar fi în pericol, iar fără melci solul se va deteriora şi rezerva noastră de hrană va avea de suferit. Ce faceţi?

A) Închideţi televizorul.

B) Deschideți imediat carnetul de cecuri și trimiteți 100 de dolari organizației Salvați Melcii.

C) Ieșiți repede afară, adunați toți melcii pe care-i găsiți și începeți să-i împerecheați.

D) Schimbați postul și încercați să găsiți episoade vechi din Spitalul de urgență.

17. Vă aflați la cel mai modern bar din Los Angeles, unde sunt o mulțime de actori, modele, artiști, scriitori, producători, muzicieni și alte vedete. Cumva nimeriți în toiul unei conversații cu Mila Kunis, Scarlett Johansson, Demi Moore, Kate Upton și Megan Fox. Demi spune că în paharul ei se află cel mai tare cocktail, Whiskery Dingo. Costă 150 de dolari, dar merită din plin, fiindcă ingredientele-cheie – salivă de câine dingo și mustață de șobolan-cârtiță – sunt foarte greu de găsit în majoritatea barurilor din Los Angeles. Demi dă băutura pe gât, se linge pe buze și scoate un sunet de satisfacție. Mila, Scarlett, Kate și Megan pornesc într-o cursă nebună spre bar ca să-și ia un Whiskery Dingo înainte să se termine mustățile. Ce faceți?

A) Îi faceți o poză lui Demi cu paharul în mână și o trimiteți tuturor prietenilor, spunându-le că Whiskery Dingo este cel mai tare cocktail din toate timpurile.

B) Așteptați să vedeți care dintre actrițe vomită prima.

C) Faceți ca ele și dați 150 de dolari pe un pahar.

D) Vă scoateţi telefonul mobil şi comandaţi online amestecul pentru cocktail, care costă 300 de dolari.

18. Staţi de o oră la coadă la registrul auto. Nu aţi mai avansat de 15 minute. Ce faceţi?

A) Îi spuneţi persoanei din spate: „Am impresia că stau la coadă de o veşnicie“.

B) Îi trimiteţi un mesaj mamei: „Aş prefera să beau un Whiskery Dingo decât să mai stau un minut la coada asta“.

C) Vă plângeţi directorului de la registrul auto că serviciul e mizerabil.

D) Citiţi o carte pe Kindle.

19a. Pentru bărbaţi (femeile trebuie să răspundă la întrebarea 19b de mai jos): soţia voastră, care este coafeză, vă spune că barba vă arată ridicol şi o înţeapă, aşa că ar trebui s-o radeţi imediat. Vă uitaţi în oglindă. Pe de o parte, vă gândiţi că s-ar putea să aibă dreptate, pe de altă parte, poate că spune asta fiindcă îi place să vă critice. Ce faceţi?

A) Vă duceţi la bărbier să vă aranjeze profesionist barba.

B) Impuneţi-vă! Lăsaţi-vă o barbă lungă, ca un hipster din Brooklyn.

C) Îi cereți părerea celei mai atrăgătoare colege de birou, apoi luați o decizie.

D) Vă bărbieriți imediat.

19b. Pentru femei (bărbații trebuie să răspundă la întrebarea 19a de mai sus): în ultima vreme vi se pare că dinții vi s-au îngălbenit și vă întrebați dacă ar merita să faceți o procedură de albire. Îi cereți părerea soțului, care este dentist. Soțul vă examinează dinții, se gândește o clipă și răspunde: „Dinții tăi arată perfect, ca întotdeauna; eu i-aș lăsa în pace“. Ce faceți?

A) Îi reproșați că e un mincinos și spune asta doar ca să vă facă să vă simțiți bine.

B) Îi cereți părerea prietenului vostru Jerry, dentistul care vă este și vecin.

C) Vă grăbiți să cumpărați benzi de albire de la cea mai apropiată farmacie.

D) Îi mulțumiți soțului și vă răsfățați cu o binemeritată cafea fiindcă sunteți atât de conștiincioasă în privința igienei orale.

20. Imaginați-vă că vă întoarceți în timp, pe vremea cruciadelor. Papa ține un discurs în care îndeamnă publicul să recucerească Țara Sfântă. Toți cunoscuții se grăbesc să se treacă pe listă și se îndreaptă spre Ierusalim. Preoții locali vă amenință că vă vor arunca în temniță dacă nu mergeți și voi imediat. Ce faceți?

A) Începeți să cântați o odă religioasă și vă alăturați trupelor.

B) Țineți un discurs și cântați „Give Peace a Chance“.

C) Încercați să scăpați prefăcându-vă nebuni.

D) Cu riscul de a fi prinși și pedepsiți, vă furișați afară și fugiți cât mai departe.

Iată răspunsurile care indică nivelul maxim de inteligență perceptivă. Acordați-vă câte un punct pentru fiecare răspuns care corespunde celor de mai jos:

1. C

2. C

3. D

4. B

5. B

6. A

7. B

8. C

9. D

10. C

11. A

12. C

13. C

14. D

15. A

16. D

17. B

18. D

19. D (atât pentru 19a, cât și pentru 19b)

20. D

Punctaj:

17–20 = IP ridicată. Aveți o inteligență perceptivă excepțională!

11–16 = IP medie. Aveți o inteligență perceptivă satisfăcătoare, dar uneori e suficientă o eroare de judecată sau o interpretare greșită ca lucrurile să scape de sub control.

0–10 = IP redusă. Nu trebuie să comandați nimic online sau să vă alăturați unui cult.

Felul cum gândiți și inteligența voastră perceptivă

Indiferent ce punctaj ați obținut mai sus, un lucru e sigur: din chestionar lipsesc emoțiile pe care le-ați trăi în situațiile respective. Când sunteți într-o situație delicată, nu e întotdeauna ușor să vă dați seama care este realitatea. Viața este adevăratul test al inteligenței perceptive. Totul poate fi interpretat. O imagine poate avea nenumărate semnificații în lumea reală. Când e vorba de a ne încrede

în simțurile noastre – văz, auz, gust, miros, simț tactil –, nu putem fi 100% obiectivi, întrucât trebuie să ne gândim la experiența trăită chiar și timp de câteva secunde. Prin urmare, vă puteți îmbunătăți inteligența perceptivă concentrându-vă mai mult pe intuiție, pe capacitatea de a gândi critic, pe gândirea individuală și pe emoții. Aceste patru aspecte sunt foarte utile în cultivarea inteligenței perceptive. Ca să vă fie mai ușor, mai jos vă prezint câteva tehnici generale prin care să deveniți mai conștienți în aceste privințe. Am indicat întrebările din chestionar asociate fiecărui tip de gândire, ca să vă concentrați asupra celor care necesită îmbunătățiri.

Dezvoltați-vă intuiția pentru a vă crește IP: întrebările 3, 4 și 5

Am inclus în chestionar doar trei întrebări care fac apel la intuiție: 3, 4 și 5, așa că, dacă n-ați ales răspunsul corect într-unul dintre aceste cazuri, s-ar putea să aveți probleme. Gândirea intuitivă, despre care am discutat în ultimul capitol, este abilitatea cel mai greu de recunoscut și de aplicat în situații dificile.
E posibil ca alții să se îndoiască de alegerile voastre intuitive. În chestionar am folosit ca exemple semnalele de avertizare privind un posibil accident de avion și ce e de făcut în cazul unei știri despre apa contaminată. În ambele situații, intuiția joacă rolul unui înger păzitor, care vă oferă indicii prețioase ce ar putea preveni o catastrofă. Când țineți cont de un sentiment neplăcut în legătură cu apa de la robinet, puteți evita o greșeală teribilă, cum ar fi să ingerați plumb sau arsenic.

Firește, semnalele intuitive pot avea și rezultate pozitive, de exemplu, vă pot sugera idei pentru o inovație, un tablou, o melodie sau o poveste. La întrebarea numărul 4, despre Tom Hanks, v-am provocat să gândiți intuitiv: dacă Tom Hanks – cea mai de încredere vedetă de la Hollywood – laudă o companie sau un produs, nu putem presupune că prețul acțiunilor companiei respective va crește? Este o idee intuitivă controversată și puțin riscantă, dar e posibil să aibă beneficii importante. Desigur, putem apela și la gândirea critică pentru a nu ne lăsa duși de nas de capcana celebrității, dar celelalte trei opțiuni menționate relevă cu siguranță o inteligență perceptivă redusă.

A folosi în avantajul nostru gândurile care ne vin în minte la momentul potrivit poate să ne salveze viața, să ne schimbe în bine cariera sau situația financiară și chiar să ne ajute să creăm o relație durabilă. Oamenii cu o IP ridicată în privința gândirii intuitive dau impresia că întotdeauna „nimeresc răspunsul corect“. Dar lucrurile nu stau chiar așa. Când se confruntă cu o situație care nu le permite să facă o alegere logică, ei își urmează instinctul. Încercați să faceți la fel. Probabil că n-o să iasă mai prost decât dacă deliberați la nesfârșit, cum făceați, și aveți șanse mai mari să luați cea mai bună decizie.

Dezvoltați-vă gândirea critică pentru a vă crește IP: întrebările 1, 6, 7, 12, 15 și 16

Aceste întrebări v-au testat capacitatea de a gândi critic atunci când mintea și simțurile vă spun că vă lipsesc anumite informații. Iată răspunsurile care relevă o inteligență perceptivă ridicată, cu explicațiile de rigoare:

Dacă o persoană atrăgătoare vă abordează la Starbucks și vă înmânează niște broșuri, e bine să o alungați, oricât ați fi de atrași de ea sau de curioși. Rețineți că situația e cât se poate de reală: cultele au tendința să trimită oameni atrăgători pentru a ademeni adepți.

Dacă vedeți chipul lui Iisus Hristos într-o plăcintă, mâncați-o înainte să se răcească.

Dacă ați visat că cineva încerca să vă sugrume, căutați semne ale prezenței unui intrus, ca să vă calmați frica. Dacă nu găsiți nimic, puteți presupune că ați avut un vis lucid întunecat. Dacă observați ceva suspect, sunați imediat la poliție.

Dacă sunteți un lider de companie aflat într-o tabără cu angajații, cel mai rău lucru pe care-l puteți face este să-i obligați să participe la activități în aer liber, pe care probabil că le detestă – doar ca să vă admire fizicul și să vă mângâie egoul.

Dacă un mentalist face un truc uimitor pentru a descoperi anumite lucruri despre voi, poate fi amuzant să încercați să vă dați seama cum a reușit. Probabil că nu

veți afla, dar e mult mai bine decât să adoptați o atitudine extremă, numindu-l „escroc“ sau crezând că are superputeri.

Dacă George Clooney vrea să salveze melcii, n-are decât, dar nu e cazul să vă implicați și voi. Dacă vă place ca actor, mai bine vă uitați la episoade vechi din Spitalul de urgență sau la noile lui filme.

În cazurile de mai sus, v-am provocat să vă folosiți capacitatea de a gândi critic pentru a decide cum să acționați în situațiile respective. Dacă aveți o IP ridicată, veți pune sub semnul întrebării lucrul de care încearcă să vă convingă creierul. Gândirea critică presupune să luați o pauză și să vă detașați de fantezii pentru a încerca să aflați adevărul. Dacă nu puteți descoperi realitatea, a vă folosi gândirea critică pentru a dobândi o inteligență perceptivă ridicată înseamnă să nu fiți dispus să vă sacrificați credibilitatea și reputația pentru ceva absurd și dăunător. Poate fi dificil, întrucât emoțiile care apar (de exemplu, frica în cazul visului în care ați fost atacat) sunt foarte puternice și par cât se poate de reale. Dacă sunteți foarte sensibili în acest plan, puteți apela la îndrumare, consiliere sau alt gen de asistență terapeutică.

Dezvoltați-vă gândirea individuală pentru a vă crește IP: întrebările 8, 9, 13, 14, 17 și 20

Aceste întrebări sunt menite să vă testeze rezistența la presiunea exercitată de alții în diverse situații. Mergeți cu turma, alergați după minge împreună cu ceilalți, vă lăsați convinși de o prostie fiindcă majoritatea oamenilor susțin că e adevărată? Gândirea individuală înseamnă capacitatea de a ne separa de mulțime când nu există fapte care să sprijine o anumită afirmație. Uneori, gândirea intuitivă și gândirea critică contribuie la afirmarea gândirii individuale, însă rezultatele pot fi înșelătoare. În cazul celei dintâi, unii oameni vă pot face să credeți că intuiția lor (de exemplu, sentimentul că au acces la forțe supranaturale) vă justifică aderarea la cultul căruia îi aparțin. În cazul celei de-a doua, dacă un grup face propagandă online falsă, bazată pe o sumedenie de așa-zise date, și zece mii de oameni le dau „like“, puteți fi păcăliți să mergeți cu turma și să dați crezare știrilor false.

Întrebarea 8 pornește de la ideea ridicolă că cineva postează un articol care susține că legumele cauzează cancer. Motivul este foarte simplu. Exemplul exagerat din întrebarea mea nu e prea departe de unele dintre stupizeniile pe care le-am văzut postate și repostate în social media, ceea ce înseamnă că există oameni suficient de naivi (sau nevrotici) încât să creadă orice li se spune. Însă răspunsul nu este chiar atât de evident, și pun pariu că unii dintre cei care au răspuns sincer au ales D („Aveți un atac de anxietate“ și căutați pe internet „cazuri de oameni care au murit de cancer provocat de consumul de legume“). Răspunsul corect, C („Considerați articolul o prostie și nu mai urmăriți postările acelui prieten“), relevă o inteligență perceptivă ridicată, întrucât arată că nu sunteți dispus să dați crezare unor afirmații absurde și să vă pierdeți timpul citind alte articole de la cineva care și-a pierdut credibilitatea. (Snopes.com este o sursă de încredere unde puteți verifica diverse zvonuri care circulă pe internet.)

Întrebarea 9 verifică în ce măsură inteligența voastră perceptivă este influențată de presiunea de a lua decizia cea mai populară (în acest caz, de a alege barul mai aglomerat). Răspunsul corect este D, fiindcă nu aveți niciun motiv să plecați de la bar dacă vă simțiți bine acolo, dacă vă plac prietenii care rămân cu voi și dacă vreți să auziți ce au de spus fără să vă deranjeze muzica tare. Răspunsul B (compararea recenziilor online) ar fi avut sens înainte de a pleca de acasă, dar la bar nu e momentul potrivit pentru asta, ar însemna să-i puneți să aștepte să vă hotărâți, iar asta poate crea indecizii și momente dramatice inutile. (Știu persoane care procedează așa și este extrem de frustrant.)

În cazul întrebării 14, am căutat să pun în evidență gândirea non-individuală de la locul de muncă. Simplul fapt că șeful scrie ceva pe tablă nu înseamnă că e lucrul acela adevărat. (Dacă vreți dovezi în acest sens, uitați-vă la un episod din The Office (La serviciu) – o satiră a vieții profesionale din America și Marea Britanie.) Cele mai proaste alegeri ar fi s-o lăsați pe șefă să facă ce vrea, să urmați turma, să vă faceți de râs sau s-o faceți pe ea de râs. Cel mai bine este să lăsați cafeaua în cană, să aveți o atitudine profesionistă și să discutați cu ea între patru ochi.

În privința întrebării 15, recunosc că, dacă unul dintre prietenii mei s-ar afla într-un bar cu Mila, Scarlett, Demi, Kate și Megan, probabil că ar ceda și și-ar lua aceeași băutură (cu sau fără salivă de câine dingo). Al doilea răspuns, B, indică o inteligență perceptivă ridicată deoarece arată că vă folosiți gândirea individuală (și gândirea critică), rezistând presiunii grupului.

În ultima întrebare, cea referitoare la cruciade, v-am testat capacitatea de a vă distanța de mulțime și a gândi individual atunci când nu aveți timp la dispoziție și vă confruntați cu presiuni care pot duce la întemnițare, izolare socială sau chiar la traumatisme fizice. Deși poate fi tentant să vedeți dacă nu cumva papa ordonă demobilizarea, răspunsul corect este fuga: plecați de acolo cât mai repede, ca să vă salvați, în loc să luptați într-un război fără sens.

Concentrați-vă asupra emoțiilor pentru a vă crește IP: întrebările 2, 10, 11, 18 și 19

În fine, în situații cu o puternică încărcătură emoțională, facem uneori alegeri greșite, ignorând logica și rațiunea. În cartea sa de referință Inteligența emoțională, Daniel Goleman numește acest lucru „creierul primitiv“; în situații extrem de presante, emoțiile preiau controlul, făcându-ne să revenim la o mentalitate și la reacții specifice oamenilor primitivi.[1]

Întrebarea 2: Se știe că suporterii o iau razna când echipa lor preferată câștigă sau pierde; reacționează exagerat la lucruri pe care nu le pot controla și care nu le afectează viața cotidiană. Dacă sunteți adulți și dormiți cu echipamentul echipei preferate, poate fi nevoie să luați o pauză de la canale sportive sau chiar să faceți psihoterapie.

Întrebarea 10: Chestiunile sociale și politice stârnesc multe emoții. Indiferent dacă sunteți liberali sau conservatori, vă interesează ce se întâmplă pe planetă. Nu contează dacă cel care anunță vestea catastrofală este Al Gore, un democrat; dacă niște date științifice provenite dintr-o sursă de încredere (cum este Harvard) arată că e vai și-amar de mediul înconjurător, trebuie să acordați atenție știrii respective.

Întrebarea 11: Mulți oameni consideră că telefonul mobil este obiectul cel mai valoros pe care îl dețin, așa că e de preferat să nu-l aruncați. Mai bine folosiți-l ca instrument când aveți cea mai mare nevoie de el: faceți lumină pentru a distinge între realitate și ficțiune, chiar și când trăiți emoții intense (cum ar fi groaza).

Întrebarea 18: E uşor s-o iei razna când ai de-a face cu birocraţia şi simţi că îţi pierzi timpul. În asemenea situaţii, toţi ne enervăm. În loc să dăm vina pe funcţionarii înceţi de la registrul auto, e preferabil să citim ceva. Sau să facem un rebus. Sau să schiţăm caricaturi ale oamenilor de la coadă. Alegeţi orice activitate vă place şi care face timpul să treacă mai repede. Puteţi să folosiţi liniştit un dispozitiv electronic pentru a accelera percepţia trecerii timpului.

Întrebarea 19a (pentru bărbaţi): În acest caz, v-am oferit câteva indicii cu privire la motivul pentru care ar trebui să vă bărbieriţi în loc să mergeţi la bărbier şi să „dovediţi că aveţi dreptate“. Primul este că, în acest scenariu, deşi soţia ar putea fi părtinitoare fiindcă nu-i plac bărbile sau are idei preconcepute despre voi, este coafeză, deci ştie câte ceva despre aspectul fizic. În al doilea rând, am menţionat că aveţi unele îndoieli cu privire la barbă, aşadar, e probabil să reacţionaţi emoţional la criticile soţiei.

Întrebarea 19b (pentru femei): Modul în care ne percepem nu este neapărat cel mai corect. Soţul poate fi tentat să spună ce crede că vrea soţia să audă, dar în acest caz a făcut efortul de a se uita la dinţii ei înainte de a răspunde. În plus, e dentist. Răspunsul corect – cel calm – este că femeia ar trebui să-i mulţumească soţului pentru compliment şi să treacă peste. A merge la Jerry (dentistul de alături) pentru a-i cere părerea (B) ar fi de-a dreptul o insultă, iar a cumpăra benzi de albire (C) denotă nechibzuinţă. Dacă vreţi atât de mult să vă albiţi dinţii, în ciuda evaluării soţului, cel puţin spuneţi-i că nu sunteţi de acord cu el şi rugaţi-l să vă recomande un produs profesional (care, în acest caz, ar fi probabil mai eficient decât unul de la magazin).

Unora le este imposibil să-şi potolească emoţiile în situaţii stresante, iar dacă şi pentru voi asta este o problemă, nu vreau să spun nicicum că există vreo scurtătură care să vă ajute, dacă problema e cronică. Însă, când creierul primitiv preia controlul, iar inteligenţa voastră perceptivă este la pământ, rezistaţi cu orice preţ tendinţei de a reacţiona. Respiraţi adânc de trei ori sau aşteptaţi o zi înainte de a acţiona. O să-mi mulţumiţi mai târziu.

Epilog

Ultima percepție

După ce ați parcurs 16 capitole despre inteligența perceptivă și ați completat chestionarul de evaluare, ce aveți de gând să faceți cu toate aceste informații? O să vă gândiți de două ori înainte de a cumpăra un produs promovat de vreo vedetă? O să vă notați ideea aceea incredibilă care v-a venit din senin în timp ce alergați pe bandă sau pedalați pe bicicletă – și poate chiar veți încerca să o puneți în practică? Dacă auziți despre un sendviș pe care a apărut chipul papei, îmi promiteți că nu veți licita 20 000 de dolari pentru el?

Scepticismul, logica și inteligența emoțională sunt principalii voștri aliați în detectarea și interpretarea corectă a adevărului experiențelor trăite, mai ales când primiți semnale amestecate, totul este confuz și simțurile voastre par să clacheze.

Pe de altă parte, intuiția – al șaselea simț – este la fel de prețioasă, trebuie doar să vă conectați la lungimile de undă potrivite. O să câștigați la loto dacă visați anumite numere și mizați apoi pe ele? Puțin probabil. Dar, dacă simțiți că vă trece un fior fără un motiv rațional, nu strică să-l analizați și să comparați riscurile cu beneficiile pe care le puteți dobândi dacă încercați să țineți cont de presentiment. Cine știe? E posibil să vă îndrume spre o nouă carieră sau să vă ofere impulsul pentru a scrie romanul la care visați de atâta vreme. Dar nu așteptați prea mult: timpul trece foarte repede, după cum am văzut în capitolul 14. Și vă felicit că ați lăsat deoparte telefonul mobil pentru a citi această carte, deoarece știm din același capitol că folosirea excesivă a aparatelor electronice ne afectează percepția asupra timpului.

Acestea fiind spuse, până data viitoare, mi-ar plăcea să aflu ce credeți despre conceptul de inteligență perceptivă și care sunt experiențele voastre în acest domeniu, precum și ce-ați dori să aflați de la mine pe viitor. Mă puteți contacta prin intermediul site-ului meu www.PerceptualIntelligence.com.

Dați-mi voie să închei cu o idee paradoxală despre inteligența perceptivă și motivul pentru care nu e mereu necesar să distingem între realitate și fantezie:

Ochii noștri sunt martori ai realității – dar în lipsa imaginației nu putem descrie corect ce vedem.

Mulțumiri

Când eram student la medicină și făceam practică la obstetrică-ginecologie, am adus pe lume 20 de bebeluși. Cartea de față este al douăzeci și unulea. Acest copilaș sănătos pe care îl țineți în mână n-ar fi ajuns la voi fără echipa care m-a asistat în sala de nașteri.

În ordinea numerelor de la pantofi…

Mulţumiri agentului meu, Gordon Warnock, care a crezut în mine şi în ideea acestei cărţi. Ai fost un supererou care a coborât din cer pentru a salva proiectul de la pierzanie. Lui Gary M. Krebs, complicele meu, care înțelege cum gândesc și, cel mai important, îmi înțelege umorul – mi-a plăcut să lucrez cu tine! Lui David Nayor, care a văzut copacul în sămânță. Jonathan Franks, îţi mulţumesc pentru eforturile tale şi credinţa ta neclintită în această carte de pe vremea când era doar o idee. Lui Montel Williams, care m-a susținut de la început – ești o sursă incredibilă de inspiraţie. Lui Harvey-Jane Kowal, care întotdeauna mă ascultă și îmi dă sfaturi desprinse din vasta ei experiență. Lui Karen Kosztolnyik, fiindcă m-ai ajutat pe ascuns când te aflai în spatele liniilor inamice – ți-ai îndeplinit misiunea cu succes! Lui Pam Shriver, fiindcă ți-ai deschis sufletul și ai împărțit cu mine concluziile la care ai ajuns. Îi mulţumesc lui Marvin Galper, pentru că mi-a împărtășit cunoștințele și experiențele sale dureroase. Lui Matt Torrington îi mulţumesc pentru ideile despre dopamină și dependență. Îți mulţumesc, Georgia Hughes de la New World Library, pentru contribuția ta la această carte și fiindcă ai transformat percepția în realitate. Le sunt sincer recunoscător lui Monique Muhlenkamp, Munro Magruder, Kristen Cashman și celorlalți membri ai echipei de la the New World Library, fiindcă ați făcut toate eforturile ca această carte să ajungă la un public vast de cititori avizi. Să-i mulţumesc lui Mimi Kusch pentru munca ei nemiloasă de corectare și revizuire a manuscrisului, în urma căreia multe porțiuni din el au ajuns să se zvârcolească pe podea? Desigur! Îți mulţumesc, Mimi! Îi sunt profund îndatorat lui Richard Fox, care mi-a indicat direcția potrivită în cercetările asupra ecologiei. Îți mulţumesc, Blackstone Audio, fiindcă vocea mea sună foarte bine în varianta audio a cărții englezești (și m-am distrat copios să citesc cu multă „expresivitate“ pentru ascultători).

Îi mulțumesc din suflet prietenului și colegului meu de la Dartmouth Medical School, medicul John Kennedy, pentru că m-a ascultat și mi-a oferit sfaturi pe baza experienței sale de autor publicat. Un mega-mulțumesc prolificului autor și fanului/susținătorului meu Boze Hadleigh, care a știut întotdeauna că sunt în stare să scriu această carte. Îți mulțumesc, Ana Zamalloa, fiindcă mi-ai spus povestea lui Jerry din Peru. Îți mulțumesc pentru ajutor, Carol Gross de la Comitetul Olimpic al SUA. Ari Galper, îți sunt extrem de recunoscător că te-am întâlnit în tabără când eram amândoi niște puștani de 12 ani plini de coșuri; prietenia și sfaturile tale înțelepte de-a lungul a zeci de ani sunt nespus de prețioase pentru mine – mulțumesc, 2ARI! Dan Kennedy, îți mulțumesc pentru scrierile tale neprețuite și pentru ajutorul strategic acordat pe parcursul multor ani. Mii de mulțumiri lui Susan și Norm Nelson, Geoff Stunkard, Bob McClurg și Leon Perahia fiindcă mi-ați confirmat intuiția că numele de culoare Curious Yellow al mașinii Plymouth vine de la filmul suedez pentru adulți.

Soției mele Selina, care mi-a fost alături la bine și la greu: nu am cuvinte să-mi exprim recunoștința, dar, după 24 de ani de căsnicie, știu că există flori din belșug pentru a-ți mulțumi. Le mulțumesc fiicelor mele gemene, care, în cursul numeroaselor noastre discuții spinoase de vineri seara, au ascultat cu interes și mi-au pus întrebări despre toată telenovela care este publicarea unei cărți.

Le mulțumesc colegilor mei grijulii, pricepuți, răbdători și dedicați – a doua mea familie – de la cabinetul meu particular din Beverly Hills, dintre care mulți îmi sunt alături de peste un deceniu.

Mulțumiri speciale vechiului meu prieten Ron Thomson, care m-a ajutat cu Shakespeare înainte să bată miezul nopții. Să nu te schimbi!

În fine, aș vrea să le mulțumesc tuturor muncitorilor din oraș care repară gropile de pe drumuri. N-are nicio legătură cu această carte, dar lor nu le mulțumește nimeni niciodată. Așadar, iată mesajul meu: „Vă mulțumesc vouă, femei și bărbați harnici, în haine portocalii, care aveți grijă să circulăm în siguranță. Vă mulțumesc din partea milioanelor de șoferi care nu se pătează niciodată cu cafea în drum spre lucru datorită eforturilor voastre de a menține asfaltul neted“.

Despre autor

Expert în percepţia umană şi unul dintre cei mai buni specialişti din lume în keratoconus, corecţia cu laser a vederii (LASIK) şi tratamente pentru ochii uscaţi, Brian Boxer Wachler şi-a construit o carieră solidă în domeniul chirurgiei oculare. De două decenii, este un medic inovator, care lucrează în mediul clinic, cel academic şi în cercetare. Domeniul lui de competenţă cuprinde şi înţelegerea modului în care gândesc oamenii şi a felului cum funcţionează mintea.

Actualmente este director al Boxer Wachler Vision Institute din Beverly Hills şi medic la celebrul Cedars-Sinai Medical Center din Los Angeles.

Brian Boxer a avut nenumărate contribuţii la dezvoltarea oftalmologiei şi a chirurgiei oftalmice şi a primit 39 de distincţii în carieră. A creat o metodă revoluţionară de tratament a keratoconusului – procedura non-invazivă Holcomb C3-R® şi implanturile de cornee Intacs®; este cunoscut în cercurile medicale şi în afara lor drept un „maestru al keratoconusului“, despre care a scris trei cărţi. În 2010, Boxer a primit distincţia Jules Stein Living Tribute Award pentru inventarea tratamentului Holcomb C3-R® pentru keratoconus, alături de pilotul de bob Steven Holcomb (de la care provine numele procedurii) care a câştigat medalia de aur la Olimpiadă după ce a fost supus acestui tratament. Terapia inventată de Brian Boxer i-a scutit pe mii de suferinzi de un transplant de cornee invaziv şi dureros. Mai multe detalii despre keratoconus, povestea lui Steven Holcomb şi Holcomb C3-R® puteţi găsi pe www.KeratoconusInserts.com. Puteţi de asemenea citi cartea lui Steven But Now I See: My Journey from Blindness to Olympic Gold (Văd. Călătoria mea de la orbire la aurul olimpic) (BenBella Books, 2012).

Doctorul Boxer este un lider recunoscut în tratamentul erorilor de refracţie pentru care de obicei se folosesc ochelari şi lentile de contact – probleme de vedere ce apar când ochii, din cauza formei lor, nu pot focaliza imaginile corespunzător, precum miopie, hipermetropie, astigmatism şi prezbitism. A scris una dintre cele mai populare lucrări despre LASIK, procedura chirurgicală cel mai frecvent folosită pentru corectarea erorilor de refracţie. Munca lui a contribuit la stabilirea unor linii directoare la nivelul întregului domeniu al

chirurgiei oftalmologice, pentru ca LASIK să devină una dintre cele mai sigure proceduri medicale. Brian Boxer este un pionier în tratarea petelor maronii care afectează albul ochilor, precum și a capilarelor sparte din ochi. Procedura lui tratează și afecțiuni precum pterigionul, pinguecula și melanocitoza oculară. Doctorul Boxer are de asemenea o experiență vastă în procedurile chirurgicale avansate de îndepărtare a cataractei.

A publicat 84 de articole medicale, a scris capitole în cărți de specialitate și a susținut 276 de prezentări științifice. A scris, în plus, patru cărți și este un inventator, având la activ două brevete pentru tratarea uscăciunii oculare. Medic specialist oftalmolog, este membru al Academiei Americane de Oftalmologie și deține poziții de conducere în numeroase organizații, fiind și editor medical al site-ului WebMD. A apărut la principalele posturi de televiziune din SUA și în numeroase ziare și reviste.

Brian Boxer trăiește la Los Angeles cu soția sa, cu care s-a căsătorit în 1993. În mod remarcabil, este unul dintre puținii bărbați din țară care au și un nume „de fată“: când s-au căsătorit, el și soția lui și-au reunit numele de familie, devenind Boxer Wachler. Au două fiice gemene preadolescente absolut încântătoare. Participă la concursuri de canotaj (sport pe care a început să-l practice pe când era student) și deseori își folosește abilitățile deprinse în cadrul echipei de dezbateri de la facultate în discuțiile cu fiicele sale, încercând să le limiteze timpul petrecut pe iPad.

Judy Blume, Editura Wordland International, 2006 (n.red.)

Puteți găsi discursul meu TEDx despre lupta împotriva tratamentului medical standard pentru pacienții cu keratoconus pe YouTube: www.youtube.com/watch?v=7RUN9wK0uPA. Sau căutând „boxer wachler tedx“ pe YouTube.

Editura Adevăr Divin, traducere de Cristian Hanu, 2011 (n.red.)

Editura For You, traducere de Daniela Andronache, 2019 (n.red.)

Pe 14 februarie 2017, UConn a repurtat cea de-a o suta victorie consecutivă.

Dacă ați reușit să tastați fără greșeală acest link de o lungime ridicolă, vă felicit și cred că ar trebui să aveți în vedere o carieră de stenograf la tribunal.

În original, The Spell of the Sensuous, trimitere la titlul omonim al unei vestite

cărţi a filosofului ecologist american David Abram (n.red.)

Cred că pot fi corect când discut despre comportamentele masculine şi feminine. La urma urmei, când ne-am căsătorit, am adăugat numele de familie al soţiei mele (Boxer) la al meu (Wachler), fiind unul dintre puţinii bărbaţi din ţară care poartă un nume de fată. John Lennon a încercat să-şi schimbe numele în Ono Lennon, dar legea britanică nu permitea modificarea numelui de familie, aşa că s-a mulţumit să-şi schimbe al doilea prenume în Winston Ono.

În trecutul SUA există câteva secrete murdare referitoare la intersecţia dintre sex şi medicină. La începutul anilor 1900, în California a început să se practice eugenia (sterilizarea chirurgicală involuntară, autorizată de părinţi), pe o serie de fete active sexual, care pur şi simplu se aflau sub influenţa hormonilor. Între 1909 şi 1960, în acelaşi stat s-au efectuat cu entuziasm douăzeci de mii de sterilizări – inclusiv ale unor bărbaţi cu probleme mintale –, adică o treime din numărul total de sterilizări forţate din Statele Unite.

În anii ’60 şi ’70, când filme precum Sunt curioasă I (Galben), Caligula şi Deep Throat au fost clasificate drept filme pentru adulţi şi interzise în cinematografe, cu siguranţă mulţi le-au pus pe lista filmelor ce trebuiau vizionate cu orice preţ. (O întorsătură amuzantă: nişte tipi isteţi din departamentul de marketing al companiei Plymouth au numit una dintre culorile automobilelor de teren din anii ’70 „Curious Yellow“, probabil o farsă pe seama conducerii, pentru că denumirea a fost aprobată fără ca şefii să se prindă de unde vine.)

Puteţi să-mi mulţumiţi acum pentru sfat.

E posibil să fi avut loc între una şi trei naşteri, dar nimeni nu s-a prezentat încă drept „copil al Woodstockului“.

Pot confirma că Tom Hanks este un om de treabă. În 1988, când eram la facultate, aveam întâlnire cu o fată şi conduceam un Nash Metropolitan din 1958. I-a murit bateria. Veşnic binevoitorul Hanks mi-a strigat: „Hei, stai aşa!“, a venit în fugă şi m-a ajutat să împing maşina şi s-o repornesc.

Asemenea celebrităţilor, mărcile celebre îi pot influenţa pe cei cu o IP redusă tocmai datorită imaginii pe care şi-au creat-o în timp. Fiicele mele mi-au dat o mână de ajutor acum doi ani, într-un studiu care evalua cât de mult filtrează radiaţiile ultraviolete ochelarii de soare. Toţi ochelarii pe care i-am testat – de la cei ieftini la cei mai scumpi – aveau o protecţie UV excelentă. Chiar ne-am dus

pe promenada din Venice Beach înarmați cu aparatul de măsură și am constatat cu surprindere că până și ochelarii de soare ieftini comercializați de magazinele din zonă aveau un factor excelent de blocare a radiațiilor ultraviolete. La fel și ochelarii de soare vânduți în benzinării. În general, oamenii au impresia (pe care o aveam și eu înainte de acest studiu) că mărcile costisitoare au o protecție UV mai bună, însă chiar și o pereche de ochelari de soare de 10 dolari poate oferi o protecție excelentă, datorită reglementărilor federale în domeniu. Așadar, puteți să faceți economie și să cumpărați cu încredere ochelari de soare ieftini (cel puțin în Statele Unite).

Stil de muzică rock’n’roll apărut la începutul anilor 1950, în SUA (n.trad.)

Soția mea, Selina, s-a descurcat de minune în multe alte situații care necesitau o inteligență perceptivă ridicată. (Am adăugat această notă ca să mă asigur că nu voi fi izgonit din dormitor după apariția cărții.)

Note

Introducere

1. „Virgin Mary Seen in Tree Stump in Limerick“, Belfast Telegraph, 7 septembrie 2009

2. Taylor, C., „How Many People Actually Manage to Have an Out of Body Experience?“, 14 iunie 2014, Out-of-body-experience.info/how-many-people-had-an-obe

3. National UFO Reporting Center, date din 2016, www.nuforc.org/webreports/ndxevent.htm

4. Duffy, Maureen A., „Charles Bonnet Syndrome: Why Am I Having These Visual Hallucinations?“, Vision Aware, www.visionaware.org/info/your-eye-condition/guide-to-eye-conditions/charles-bonnet-syndrome/125

5. Carpenter, Siri, „Everyday Fantasia: The World of Synesthesia“, The American Psychological Association Journal nr. 32(3)/martie 2001, www.apa.org/monitor/mar01/synesthesia.aspx

6. „Evolution of the Insect Eye“, newsletter, Universitatea din Minnesota, Duluth, www.d.umn.edu/~olse0176/Evolution/insects.html

7. Lisney, Thomas J. et al., „Behavioural Assessment of Flicker Fusion Frequency in Chicken Gallus gallus domesticus“, Science Direct nr. 51(12)/iunie 2011, www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0042698911001519

8. Hall, L. Michael și Bodenhamer, Bob G., The User’s Manual for the Brain, vol. 2, Crown, New York, 2003

1. Sediul percepției

1. Katz, Evan, „Am I Dreaming? The Matrix and Perceptions of Consciousness“, 18 ianuarie 2013, Philfilmrhodes.blogspot.com/2013/01/am-i-dreaming-matrix-and-perceptions-of_18.html

2. Martin, Paul, „Interview with Andrew Mason“, MatrixFans.net, 13 februarie 2012, www.matrixfans.net/interview-with-andrew-mason-executive-producer-from-the-matrix-1999 /#sthash.A7gmGxph.dpbs

3. Harris, Sam, „The Self Is an Illusion“, video YouTube, 16 septembrie 2014, www.youtube.com/watch?v=fajfkO_X0l0

4. Merriam-Webster Dictionary, „Perception“, accesat pe 18 mai 2017, www.learnersdictionary.com/definition/perception

5. Reid, Thomas, An Inquiry into the Human Mind: On the Principles of Common Sense, Nabu, Charleston, SC, 2010, reproducere după textul original

6. Jim Baggott, „Quantum Theory: If a Tree Falls in the Forest…“, OUPblog, blog Oxford University Press, 14 februarie 2011, Blog.oup.com/2011/02/quantum

7. „Receptors“, CNS Clinic, www.humanneurophysiology.com/receptors.htm

8. Robertson, Sally, „What Does the Thalamus Do?“, News Medical Life Sciences, www.news-medical.net/health/What-does-the-Thalamus-do.aspx

9. „Neocortex (Brain)“, Science Daily, www.sciencedaily.com/terms/neocortex.htm

10. Gholipour, Bahar, „Made Up Purely by the Brain“, Brain Decoder, Braindecoder.com/post/up-to-90-of-your-perception-could-be-made-up-purely-by-the-brain-1104633927

11. Caldwell, Emily, „Scientist: Most Complete Human Brain Model to Date Is a «Game Changer»“, comunicat al Universității de Stat din Ohio, 18 august 2015, news.osu.edu/news/2015/08/18/human-brain-model

12. Underwood, Emily, „More Than $100 Million in New BRAIN Funds“, Science, 2 octombrie 2015, www.sciencemag.org/news/2015/10/more-100-million-new-brain-funds.notes

13. Gorman, James, „Learning How Little We Know about the Brain“, New York Times, 10 noiembrie 2014, www.nytimes.com/2014/11/11/science/learning-how-little-we-know-about-the-brain.html

14. Tan, Rebecca, „9 Unanswered Questions about the Human Brain“, South China Morning Post, 9 mai 2016, www.scmp.com/lifestyle/health-beauty/article/1941658/9-unanswered-questions-about-human-brain

2. Mintea mai presus (și mai prejos) de materie

1. Boyles, Salynn, „86 Billion Spent on Back, Neck Pain“, WebMD, 12 februarie 2008, www.webmd.com/back-pain/news/20080212/86-billion-spent-on-back-neck-pain

2. National Multiple Sclerosis Fact Sheet, www.nationalmssociety.org/NationalMSSociety/media/MSNationalFiles/Brochur Just-the-Facts.pdf

3. Krans, Brian, „Famous Faces of MS“, Healthline, 8 februarie 2017, www.healthline.com/health-slideshow/famous-people-with-ms

4. Stein, Lisa, „Living with Cancer: Kris Carr’s Story“, Scientific American, 16 iulie 2008, www.scientificamerican.com/article/living-with-cancer-kris-carr

5. Carr, Kris, Crazy Sexy Cancer Tips, Skirt!, Guilford, CT, 2007

6. „Don’t Worry, Be Healthy“, Johns Hopkins Medicine, comunicat de presă, 9 iulie 2013, www.hopkinsmedicine.org/news/media/releases/dont_worry_be_healthy

7. Carretani, Jessica, „The Contagion of Happiness“, Harvard Medicine, hms.harvard.edu/news/harvard-medicine/contagion-happiness

8. „Jon Kabat-Zinn, PhD“, The Connection, theconnection.tv/jon-kabat-zinn-ph-d

9. Siegel, Daniel J., Mindsight: Noua știință a transformării personale, traducere de Mugur Butuza, Herald, 2019

10. Cheriyedath, Susha, „What Is a Phantom Limb?“, www.news-medical.net/health/What-is-a-Phantom-Limb.aspx

11. „Hypochondriasis“, Cleveland Clinic, my.clevelandclinic.org/health/articles/hypochondriasis

12. Dillon, Brian, „The Pain of Fame“, Wall Street Journal, 16 ianuarie 2010, www.wsj.com/articles/SB10001424052748704281204575003570232360564

13. Weller, Chris, „Dr. Google Breeds Hypochondria by Scaring People into Thinking the Worst“, Medical Daily, 7 mai 2015, www.medicaldaily.com/dr-google-breeds-hypochondria-scaring-people-thinking-worst-332316

14. „CDC Recommends Mothers Stop Breastfeeding to Boost Vaccine Efficacy?“, Snopes.com, 21 ianuarie 2015, www.snopes.com/medical/disease/cdcbreastfeeding.asp

3. Lucrurile nu sunt ceea ce par

1. „The Top 10 Mentalists“, Mentalist Central, 9 ianuarie 2015, www.mentalismcentral.com/top-10-mentalist

2. Site-ul lui Ingo Swann, www.ingoswann.com

3. Site-ul Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov/library/readingroom/document/cia-rdp96-00787r000200130005-3

4. Site-ul Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov/library/readingroom/document/cia-rdp79-00999a000300030027-0

5. Higginbotham, Adam, „The Unbelievable Skepticism of the Amazing Randi“, New York Times Magazine, 7 noiembrie 2014, www.nytimes.com/2014/11/09/magazine/the-unbelievable-skepticism-of-the-amazing-randi.html

6. Gualco, Dean, The Great People of Our Time, iUniverse, Bloomington, IN, 2008

7. Sagan, Carl, The Demon-Haunted World: Science as a Candle in the Dark, Random House, New York, 1997

8. „Sleep Paralysis“, WebMD, www.webmd.com/sleep-disorders/guide/sleep-paralysis#1

9. Turner, Rebecca, „Are Alien Abductions Real – or Dark Lucid Dreams?“, www.world-of-lucid-dreaming.com/are-alien-abductions-real.html

10. Rossen, Jake, „The Dark Side of Lucid Dreaming“, Van Winkle’s, 25 septembrie 2016, https://vanwinkles.com/lucid-dreamings-dark-side

11. Picasso, Pablo, „Statement to Marius De Zayas“, 1923, www.learn.columbia.edu/monographs/picmon/pdf/art_hum_reading_49.pdf.

12. Inglis-Arkell, Esther, „Why Certain Color Combinations Drive Your Eyeballs Crazy“, Gizmodo, 13 ianuarie 2013, io9.gizmodo.com/5974960/why-certain-color-combinations-drive-your-eyeballs-crazy

13. Site-ul Chuck Close, chuckclose.com

14. Sondheim, Stephen și Lapine, James, Sunday in the Park with George, Applause Theatre & Cinema Books, 2000

15. Lubow, Arthur, „Edvard Munch: Beyond the Scream“, Smithsonian, martie 2006, www.smithsonian mag.com/arts-culture/edvard-munch-beyond-the-scream-111810150

16. „Van Gogh’s Mental and Physical Health“, Van Gogh Gallery, www.vangoghgallery.com/misc/mental.html

17. Platon, Phaidon, în Opere, vol. 4, traducere de Petru Creția, Editura Științifică și Enciclopedică, 1983, pp. 61, 89

18. Brakke, Karen, „Ponzo“, Online Psychological Laboratory, opl.apa.org/Experiments/About/AboutPonzo.aspx

19. Abrahams, Marc, „Experiments Show We Quickly Adjust to Seeing Everything Upside-Down“, Guardian, 12 noiembrie 2012, www.theguardian.com/education/2012/nov/12/improbable-research-seeing-upside-down

20. Enayati, Amanda, „The Power of Perceptions: Imagining the Reality You

Want“, CNN, 14 aprilie 2012, www.cnn.com/2012 /04/11/health/enayati-power-perceptions-imagination

4. În afara corpului sau sub pământ

1. Allen, Woody, „Conversations with Helmholtz“, în Getting Even, Vintage, New York, 1978

2. Moody, Raymond Jr., Viață după viață. Investigarea unui fenomen: supraviețuirea dincolo de moartea corpului fizic, traducere de V. Zatușevschi, Adevăr Divin, 2016

3. Beauregard, Mario și O’Leary, Denyse, The Spiritual Brain:
A Neuroscientist’s Case for the Existence of the Soul, HarperOne, San Francisco, 2008

4. Neal, Mary, La Ceruri și înapoi. Relatarea extraordinară a unui medic despre moarte, ceruri, îngeri și revenirea la viață, traducere de dr. Mihai Popescu, Adevăr Divin, 2014

5. Long, Jeffrey și Perry, Paul, Dovezi referitoare la lumea de dincolo. Știința experiențelor în apropierea morții, traducere de Cristian Hanu, Adevăr Divin, 2012

6. Site-ul Near Death Experience Research Foundation (NDERF),

www.nderf.org

7. MacIsaac, Tara, „How Common Are Near-Death Experiences?: NDEs by the Numbers“, Epoch Times, 23 iunie 2014, www.theepochtimes.com/n3/757401-how-common-are-near-death-experiences-ndes-by-the-numbers

8. Vezi Harris, Sam, Trezirea. Ghid pentru o spiritualitate fără religie, Herald, 2015

9. Burpo, Todd şi Vincent, Lynn, Heaven Is for Real: A Little Boy’s Astounding Story of His Trip to Heaven and Back, Thomas Nelson, Nashville, 2010

10. Alexander, Eben, Dovada lumii de dincolo adusă de un neurochirurg, traducere de Constantin Dumitru-Palcus, Lifestyle, 2013

11. „Special Report: When Is Your Patient Dead?“, Medscape, www.medscape.com/viewcollection/32925

12. Stein, Rob, „Brains of Dying Rats Yield Clues about Near-Death Experiences“, All Things Considered, NPR, 12 august 2013, www.npr.org/sections/health-shots/2013/08/12/211324316/brains-of-dying-rats-yield-clues-about-near-death-experiences

13. Kirkendoll, Shantell, „Study: Near-Death Brain Signaling Accelerates Demise of Heart“, University Record, newsletter al Universităţii din Michigan, 10 aprilie 2015, record.umich.edu/articles

14. Grace, Francis, „The Science of Near-Death Experiences“, CBSNews, 18 aprilie 2006, www.cbsnews.com/news/the-science-of-near-death-experience

15. Site-ul lui Elisabeth Kübler-Ross, www.ekrfoundation.org

16. Near Death Experiences of the Hollywood Rich and Famous, www.near-death.com/experiences/rich-and-famous.html

17. Clinton, Bill, „How Clinton Recovered from Surgery“, ABC News, 28 octombrie 2004, abcnews.go.com/Primetime/clinton-recovered-surgery/story?id=207370

18. Woerlee, G.M., „The Denture Man NDE“, Near Death Experiences, www.neardth.com/denture-man.php#lommel

19. Smith, Andra M. și Messier, Claude, „Voluntary Out-of-Body Experience: An fMRI Study“, Frontiers in Human Neuroscience, 10 februarie 2014, journal.frontiersin.org/article/10.3389/fnhum.2014.00070/full

20. Psychology Dictionary, „What Is Kinesthetic Imagery?“, psychologydictionary.org/kinesthetic-imagery

21. Robson, David, „Blindsight: The Strangest Form of Consciousness“, BBC Future, 28 septembrie 2015, www.bbc.com/future/story/20150925-blindsight-

the-strangest-form-of-consciousness

22. Paller, Ken și Suzuki, Satoru, „Consciousness“, raport, Universitatea Northwestern, faculty.wcas.northwestern.edu/~paller/Consciousness.pdf

23. Collins, Graham P., „Blindsight: Seeing without Knowing It“, Scientific American, blog, 22 aprilie 2010, blogs.scientificamerican.com/observations/blindsight-seeing-without-knowing-it

5. Jocul orgoliilor

1. Tweedie, Neil, „The Dark Side of Vladimir Putin’s Winter Olympic Games“, Telegraph, 1 februarie 2014, www.telegraph.co.uk/sport/othersports/winter-olympics/10610000/The-dark-side-of-Vladimir-Putins-Winter-Olympic-Games.html

2. Berman, Ilan, „Putin’s Olympic Corruption“, USA Today, 20 februarie 2014, www.usatoday.com/story/opinion/2014/02/20/putin-olympics-sochi-corruption-russia-column/5655815

3. „Vladimir Putin’s Tough Guy Act Is Just «Shtick» Says Barack Obama“, Telegraph, 7 februarie 2014, www.telegraph.co.uk/news/worldnews/barackobama/10623452/Vladimir-Putins-tough-guy-act-just-a-shtick-says-Barack-Obama.html

4. „Russia: Punk Band Arrested after Protesting Putin“, Freemuse, Freemuse.org/archives/1914

5. Perring, Rebecca, „Vladimir Putin «Wants» to Reinstate Russia’s Royal Family and Bring Back the Tsars“, Express, 24 iunie 2015, www.express.co.uk/news/world/586470/Russia-royal-family-Vladimir-Putin-reinstate-Tsar-Nicholas-Second-Romanov

6. Shugerman, Emily, „Putin Points at Journalists and Asks Trump «Are These the Ones Hurting You?» during Press Conference“, Independent, 7 iulie 2017, www.independent.co.uk/news/world-0/us-politics/trump-putin-press-journalists-meeting-russia-president-points-which-ones-insulting-you-a7830046.html

7. Stewart, Will, „A $51 Billion ‘Ghetto’: Extraordinary Images Show Vladimir Putin’s Sochi Olympic Park Lying Desolate and Abandoned One Year after Most Expensive Games in History“, Daily Mail, 26 februarie 2015, www.dailymail.co.uk/news/article-2941216/Extraordinary-images-Vladimir-Putin-s-Sochi-Olympic-park-lying-desolate-abandoned.html

8. Chen, Joyce, „The Russian Olympic Doping Scandal Explained: 5 Things to Know“, Us, 13 mai 2016, www.usmagazine.com/celebrity-news/news/the-russian-olympic-doping-scandal-explained-5-things-to-know-w206469

9. Quittner, Jeremy, „Patriot’s Owner Robert Kraft Still Wants Putin to Give Back His Super Bowl Ring“, Fortune, 6 februarie 2017, fortune.com/2017/02/06/patriots-owner-kraft-putin-ring

10. Robertson, Ian H., „The Danger That Lurks inside Putin’s Brain“,

Psychology Today, blog, 17 mai 2014, www.psychology today.com/blog/the-winner-effect/201403/the-danger-lurks-inside-vladimir-putins-brain

11. „Vladimir Putin’s Macho Stunts“, The Economist, 26 mai 2015, www.economist.com/node/21652100

12. Zurawick, David, „Bill Clinton’s Sax Solo on «Arsenio» Still Resonates Memorable Moments“, Baltimore Sun, 27 decembrie 1992, http://articles.baltimoresun.com/1992-12-27/features/1992362178_1_clinton-arsenio-hall-hall-show

6. Să facem mișcare

1. „Physical Activity Reduces Stress“, Anxiety and Depression Association of America, forum online, www.adaa.org/understanding-anxiety/related-illnesses/other-related-conditions/stress/physical-activity-reduces-st

2. Domonell, Kristin, „Why Endorphins (and Exercise) Make You Happy“, CNN, 13 ianuarie 2015, www.cnn.com/2016/01/13/health/endorphins-exercise-cause-happiness

3. Scutti, Susan, „Brain Facts to Know and Share: Men Have a Lower Percentage of Gray Matter Than Women“, Medical Daily, 10 iulie 2014, www.medicaldaily.com/brain-facts-know-and-share-men-have-lower-percentage-gray-matter-women-292530

4. Kramer, Arthur F., „Enhancing Brain and Cognitive Function of Older Adults through Fitness Training“, Journal of Molecular Neuroscience nr. 20(3)/februarie 2003, www.researchgate.net/publication/9087834_Enhancing_Brain_and_Cognitive_Fu

5. Koch, Christol, „Looks Can Deceive: Why Perception and Reality Don’t Always Match Up“, Scientific American, 1 iulie 2010, www.scientificamerican.com/article/looks-can-deceive

6. Adams, AJ, „Seeing Is Believing: The Power of Visualization“, Psychology Today, 3 decembrie 2009, www.psychology-today.com/blog/flourish/200912/seeing-is-believing-the-power-visualization

7. Shriver, Pam, interviu cu autorul, 17 noiembrie 2016

8. Malamud, Bernard, The Natural, 1952

9. Mumford, George, The Mindful Athlete: Secrets to Pure Performance, Parallax Press, Berkeley, CA, 2016

10. DeYonker, William, „Right on Cue“, video YouTube, www.youtube.com/watch?v=FCNDCBE2lsE

11. Angle, Sara, „Olympic Beach Volleyball Player Kerri Walsh Jennings’ Body Confidence Tips“, Shape, 11 martie 2015, www.shape.com/blogs/fit-famous/olympic-beach-volleyball-player-kerri-walsh-jennings-body-confidence-

tips

12. „Pam Shriver“, International Tennis Hall of Fame, www.tennisfame.com/hall-of-famers/inductees/pam-shriver.

13. „1927: The Yankee Juggernaut“, This Great Game, www.thisgreatgame.com/1927-baseball-history.html.

14. Auriemma, Geno, www.genoauriemma.com/geno/quotes

15. Stone, Larry, „Think the UConn Women Are Too Good? Quit Whining and Beat ’Em“, Seattle Times, 29 martie 2016, www.seattletimes.com/sports/uw-husky-basketball/think-the-uconn-women-are-too-good-quit-whining-and-beat-em

16. „How Bad (and Lovable) Were the 1962 Mets?“, Jugs Sports, jugssports.com/how-bad-and-lovable-were-the-1962-mets

17. „Broadway Joe“, video YouTube, 3 iulie 2007, www.youtube.com/watch?v=Gc65NC44dSk

18. „We Cheer for Clothes“, Seinfeld, video YouTube, 9 aprilie 2006, www.youtube.com/watch?v=we-L7w1K5Zo

19. „Murder of Soccer Player after Own-Goal 20 Years Ago Still Resonates in Colombia“, Fox News, 2 iulie 2014, www.foxnews.com/world/2014/07/02/murder-soccer-player-after-own-goal-20-years-ago-still-resonates-in-colombia.html

7. Imaculata percepție

1. Parry, Hannah, „You Won’t Brie-Leave It: New York Restaurant Creates World’s Most Expensive Grilled Cheese Sandwich for $214“, Daily Mail, 10 iunie 2015, www.dailymail.co.uk/news/article-3118362/You-won-t-brie-leave-New-York-restaurant -create-world-s-expensive-grilled-cheese-sandwich-214.html

2. „Virgin Mary Grilled Cheese’ Sells for $28,000“, NBC News, 23 noiembrie 2004, www.nbcnews.com/id/6511148/ns/us_news-weird_news/t/virgin-mary-grilled-cheese-sells/#.WJz0gbYrK1s

3. „Britney Spears’ Pregnancy Test Sells“, CNN, 12 mai 2005, money.cnn.com/2005/05/12/news/newsmakers/britney_pregnancytest

4. „The Plan of the Instauratio Magna“, www.bartleby.com/39/21.html

5. „Virgin Mary Seen in Tree Stump in Limerick“, Belfast Telegraph, 7 septembrie 2009, www.belfasttelegraph.co.uk/news/virgin-mary-seen-in-tree-stump-in-limerick-28486957.html

6. „In a Twist of Fate – Holy Pretzel Sells for $10,600“, PR Newswire, 2 iunie 2005, www.prnewswire.com/news-releases/in-a-twist-of-fate---holy-pretzel-sells-for-10600-5449 7527.html

7. „Apparition of Our Lady of Coogee Beach“, Catholic News, 31 ianuarie 2003, cathnews.acu.edu.au/301/166.php

8. Crone, J.H., Our Lady of the Fence Post, UWA Publishing, Perth, 2003

9. „Catholics Flock to Garage Door to See Image of Virgin Mary“, video YouTube, 31 august 2007, www.youtube.com/watch?v=5jZld8Zg1aA

10. „Jesus on a Door“, Penn & Teller: Bullshit!, video YouTube, 3 septembrie 2014, www.youtube.com/watch?v=ofCGV_zBEVo

11. Dusty, Bill, „Virgin Mary Apparition at Mercy Hospital“, video YouTube, 6 octombrie 2008, www.youtube.com/watch?v=L_g1YpkhvCA

12. Cihlar, Christopher, The Grilled Cheese Madonna and 99 Other of the Weirdest, Wackiest, Most Famous eBay Auctions Ever, Broadway, New York, 2006

13. Kovacs, Joe, „Jesus Appears in Shower, Worth $2,000“, WND, 25 iunie 2005, www.wnd.com/2005/06/31018

14. „Image of Jesus on Dog’s Butt God’s Second Appearance?“, Patheos, 16 noiembrie 2011, www.patheos.com/blogs/heavenlycreatures/2011/11/image-of-jesus-on-dogs-butt-gods-second-appearance

15. „Holy Grilled Cheese Sandwich!What Is Pareidolia?“, The Conversation, theconversation.com/holy-grilled-cheese-sandwich-what-is-pareidolia-14170

16. „The «Paul Is Dead» Myth“, The Beatles Bible, www.beatlesbible.com/features/paul-is-dead

17. Begley, Sarah, „Loch Ness Monster Probably a Catfish, Says Man Who’s Been Watching for 24 Years“, Time, 17 iulie 2015, time.com/3962382/loch-ness-monster-catfish

18. Greenaway, Naomi, „What Do You See in These Photos?“, Daily Mail, 20 octombrie 2015, www.dailymail.co.uk/femail/article-3280816/What-photos-s-faces-suffer-facial-pareidolia.html

19. Duffy, Maureen A., „Charles Bonnet Syndrome: Why Am I Having These Visual Hallucinations?“, www.visionaware.org/info/your-eye-condition/guide-to-eye-conditions/charles-bonnet-syndrome/125

20. Ramachandran, V.S., și Blakeslee, Sandra, Phantoms in the Brain: Probing the Mysteries of the Human Mind, William Morrow, New York, 1999

21. Thurber, James, „The Secret Life of Walter Mitty“, The Thurber Carnival,

1945; reeditată de Harper-Collins, New York, 2013

22. Sagan, Carl, Cosmos, traducere de Alexandru Anghel, Herald, 2014

8. Vraja senzorialului

1. Cicero, Selected Works, Penguin, New York, 1980

2. Cialdini, Robert B., Psihologia persuasiunii, Business Tech, 2008

3. The Basics of Philosophy, www.philosophybasics.com/branch_altruism.html

4. Carey, Bjorn, „Stanford Psychologists Show That Altruism Is Not Simply Innate“, Stanford Report, 18 decembrie 2014, news.stanford.edu/pr/2014/pr-altruism-triggers-innate-121814.html

5. „New Vision on Amygdala after Study on Testosterone and Fear“, Science Daily, 12 iunie 2015, www.sciencedaily.com/releases/2015/06/150612143027.htm

6. Hermans, Erno J. et al., „A Single Administration of Testosterone Reduces Fear-Potentiated Startle in Humans“, Biological Psychiatry nr. 59 (9)/iunie 2006, pp. 872–874, www.researchgate.net/publication/7316503_A_Single_Administration_of_Testos

Potentiated_Startle_in_Humans

7. Congreve, William, The Mourning Bride, Dodo Press, Londra, 2008

8. Boyle, Darren, „I Didn’t Know She Cut It Off: Penis Attack Victim John Bobbitt Reveals the Horror of Being Assaulted by His Wife in Notorious Crime“, Daily Mail, 24 noiembrie 2016, www.dailymail.co.uk/news/article-3968154/I-didn-t-know-cut-Penis-attack-victim-John-Bobbitt-reveals-horror-assaulted-wife-notorious-crime.html

9. Sus pe firmament

1. „The Best Celebrities You’d Ever Buy Stuff From“, Ranker, www.ranker.com/list/the-best-celebrity-tv-spokespeople-of-all-time/josh-heller.

2. Maron, Dina Fine, „Sorry, Jenny McCarthy: Vaccines Aren’t as Dangerous as You Think“, Salon, 11 ianuarie 2017, www.salon.com/2017/01/11/sorry-jenny-mccarthy-vaccines-arent-as-dangerous-as-you-think_partner

3. Case, Laura, „How Much Do Celebrities Get Paid to Tweet?“, Wet Paint, 20 iulie 2016, www.wetpaint.com/how-much-do-celebrities-get-paid-to-tweet-663232

4. Kardashian West, Kim, Kim Kardashian Selfish, New York, Universe, 2015

10. Introducere în inteligența persexuală

1. „2014 Survey: How Many Christians Do You Think Watch Porn?“, Digital Journal, comunicat de presă, 14 august 2014, www.digitaljournal.com/pr/2123093

2. „30 Percent of Global Web Traffic Is Porn – Study“, Indo-Asian News Service, 5 iunie 2012, http://gadgets.ndtv.com/internet/news/30-percent-of-global-web-traffic-is-porn-study-223878

3. „Study Finds That 1 Out of 3 Women Watch Porn at Least Once a Week“, Women in the World feature, New York Times, 22 octombrie 2015, nytlive.nytimes.com/womenintheworld/2015/10/22/study-finds-that-1-out-of-3-women-watch-porn-at-least-once-a-week

4. Meyjes, Toby, „Up Pompeii! Erotic Paintings Reveal Sex Lives of Ancient Romans“, Metro, 8 decembrie 2016, metro.co.uk/2016/12/08/up-pompeii-erotic-paintings-reveal-sex-lives-of-ancient-romans-6308999

5. Sinha, Indra, The Love Teachings of Kama Sutra, Marlow, New York, 1997

6. Fessenden, Marissa, „Medieval Chastity Belts Are a Myth“, Smithsonian, 20 august 2015, www.smithsonianmag.com/smart-news/medieval-chastity-belts-are-myth-180956341

7. Sanghani, Radhika, „Chastity Belts: The Odd Truth about «Locking Up» Women's Genitalia“, Telegraph, 18 ianuarie 2016, www.telegraph.co.uk/women/sex/chastity-belts-the-odd-truth-about-locking-up-womens-genitalia

8. Garnick, Marc, „Does Frequent Ejaculation Help Ward Off Prostate Cancer?“, Prostate Knowledge, publicat de Harvard Medical School, www.harvardprostateknowledge.org/does-frequent-ejaculation-help-ward-off-prostate-cancer

9. „Rev Morton Hill, 68, Pornography Opponent“, Chicago Tribune, necrolog, 7 noiembrie 1985

10. Ostling, Richard N., „Jerry Falwell's Crusade“, Time, 24 iunie 2001, content.time.com/time/magazine/article/0,9171,142305,00.html

11. Roth, Philip, Complexul lui Portnoy, traducere de George Volceanov, Polirom, 2011

12. „Pornography Statistics: 2015 Report“, Covenant Eyes, www.covenanteyes.com/pornstats

13. Twain, Mark, Mark Twain on Masturbation: Some Thoughts on the Science of Onanism, CreateSpace, 2009

14. „Infidelity Statistics“, Infidelity Facts, www.infidelityfacts.com/infidelity-statistics.html

15. Box Office Mojo, www.boxofficemojo.com/movies/?id=unfaithful.htm

16. Spargo, Chris, „How Rock Hudson Kept His Gay Life Secret…“, Daily Mail, 15 aprilie 2015, www.dailymail.co.uk/news/article-3040119/Secret-gay-life-Rock-Hudson-revealed-man-called-one-true-love-describes-pair-hid-relationship-protect-image-Hollywood-star.html

17. Summers, Claude J. (ed.), The Queer Encyclopedia of Film and Television, Cleis, San Francisco, 2015

18. Bowers, Scotty, Full Service: My Adventures in Hollywood and the Secret Sex Lives of the Stars, Grove, New York, 2012; Hadleigh, Boze, In or Out: Gay and Straight Celebrities Talk about Themselves and Each Other, Barricade, Fort Lee, 2000

19. Site oficial dedicat lui Oscar Wilde, www.cmgww.com/historic/wilde

20. „100 Actors Who Are Actually Gay or Bisexual“, IMDb, www.imdb.com/list/ls072706884

21. Bissinger, Buzz, „Caitlyn Jenner: The Full Story“, Vanity Fair, 25 iulie 2015, www.vanityfair.com/hollywood/2015/06/caitlyn-jenner-bruce-cover-annie-leibovitz

22. Anati, Emmanuel, „The Way of Life Recorded in the Rock Art of Valcomonica“, Adoranten 2008, www.rockartscandinavia.com/images/articles/a8marretta.pdf

23. „Bestiality Is Much, Much More Common Than You Think“, 20 februarie 2015, Health24, www.health24.com/sex/sexual-diversity/bestiality-is-much-much-more-common-than-you-think-20150218

24. „Denmark Passes Law to Ban Bestiality“, Newsbeat, publicație BBC, 22 aprilie 2015, www.bbc.co.uk/newsbeat/article/32411241/denmark-passes-law-to-ban-bestiality

25. Murphy Jr., Robert Emmett, „Bestiality Is Legal in the Same States That Ban Same-Sex Marriage“, All Things Crime, blog, 16 iulie 2013, allthingscrimeblog.com/2013/07/16/bestiality-is-legal-in-the-same-states-that-ban-same-sex-marriage

11. Trebuie neapărat să-mi iau!

1. „All About Kopi Luwak – The Most Expensive Coffee in the World!“, www.most-expensive.coffee

2. „Civet Coffee: Why It’s Time to Cut the Crap“, The Guardian, 13 septembrie 2013, www.theguardian.com/lifeandstyle/wordofmouth/2013/sep/13/civet-coffee-cut-the-crap

3. Bale, Rachael, „The Disturbing Secret behind the World’s Most Expensive Coffee“, National Geographic, 29 aprilie 2016, news.nationalgeographic.com/2016/04/160429-kopi-luwak-captive-civet-coffee-Indonesia

4. Buck, Stephanie, „The Weird, Rabid History of the Cabbage Patch Craze“, Timeline, 14 decembrie 2016, timeline.com/cabbage-patch-craze-867ce8d076c#.20hk9bbh6

5. Getlen, Larry, „How the Beanie Baby Craze Was Concocted – Then Crashed“, New York Post, 22 februarie 2015, nypost.com/2015/02/22/how-the-beanie-baby-craze-was-concocted-then-crashed

6. McCarthy, Erin, „16 Amazing Facts about Sea Monkeys“, Mental Floss, mentalfloss.com/article/56755/16-amazing-facts-about-sea-monkeys

7. „A Fortune from Sea Monkeys and X-Ray Spex: Harold von Braunhut, Novelty Gift Entrepreneur, 1926–2003“, Sidney Morning Herald, necrolog, www.smh.com.au/articles/2004/01/01/1072908849191.html

8. Kovalchik, Kara, „11 Shameless Comic Book Ads That Cost Us Our Allowance“, Mental Floss, mentalfloss.com/article/30420/11-shameless-comic-book-ads-cost-us-our-allowance-money

9. Greenman, Catherine, „A Singing Fish Gets a Personal Touch“, New York Times, 11 ianuarie 2001, www.nytimes.com/2001/01/11/technology/a-singing-

fish-gets-a-personal -touch.html

12. Sunteți diferiți de o antilopă gnu din Kenya?

1. Cialdini, Robert B., Pre-suasiune. O metodă revoluționară de a influența și de a convinge, traducere de Dan Bălănescu, Publica, 2017

2. Huh, Young Eun, Vosgerau, Joachim și Morewedge, Carey K., „Social Defaults: Observed Choices Become Choice Defaults“, Journal of Consumer Research nr. 41(3)/octombrie 2014, www.jstor.org/stable/10.1086/677315?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents

3. „Woodstock 1969“, Woodstock Story, www.woodstockstory.com/woodstock1969.html.

4. Kreps, Daniel, „19 Worst Things about Woodstock ’99“, Rolling Stone, 31 iulie 2014, www.rollingstone.com/music/news/19-worst-things-about-woodstock-99-20140731

5. „Sly Stone’s Speech at Woodstock“, video YouTube, 6 octombrie 2008, www.youtube.com/watch?v=lUr5rzQZkVg

6. Ganahl, Jane, „Woodstock ’99: The Day the Music Died“, SFGate, 28 iulie 1999, www.sfgate.com/style/article/Woodstock-99-The-day-the-music-died-3073934.php

7. „11 Celebrities Who Got Scammed by Bernie Madoff and Lost Millions“, Fox Business, 2 februarie 2016, www.foxbusiness.com/features/2016/02/02/11-celebrities-who-got-scammed-by-bernie-madoff-and-lost-millions.html

8. Lenzner, Robert, „Bernie Madoff ’s $50 Billion Ponzi Scheme“, Forbes, 12 decembrie 2008, www.forbes.com/2008/12/12/madoff-ponzi-hedge-pf-ii-in_rl_1212croesus_inl.html

9. Cialdini, Robert B., Psihologia persuasiunii, Business Tech, 2008, capitolul 4

10. Heilpern, Will, „18 False Advertising Scandals That Cost Some Brands Millions“, Business Insider, 21 martie 2016, www.businessinsider.com/false-advertising-scandals-2016-3/#vw-falsely-advertised-environmentally-friendly-diesel-cars-1

11. „The Too Good to Be True Product Hall of Fame“, Time, 6 octombrie 2011, business.time.com/2011/10/11/14-products-with-notoriously-misleading-advertising-claims/slide/splenda

12. Watson, Elaine, „Kashi Agrees to Pay up to $3.99M to Settle «All Natural» Lawsuit; Campbell Soup under Fire over Prego Labels“, Food Navigator, William Reed newsletter, 15 iunie 2015, www.foodnavigator-usa.com/Regulation/Kashi-agrees-to-pay-up-to-3.99m-to-settle-all-natural-lawsuit

13. Ong, Czarina, „Tom Hanks Is the Most Trusted Celebrity While NBC’s

Brian Williams Took a Nosedive in Ratings“, Christian Today, 12 februarie 2015, www.christiantoday.com/article/tom.hanks.is.the.most.trusted.celebrity.while.nbc

14. O’Leary, Noreen, „Dannon Settles False Ad Suit for $35 Mil“, Adweek, 18 septembrie 2009, www.adweek.com/brand-marketing/dannon-settles-false-ad-suit-35-mil-106416

13. Fanatismul

1. „San Francisco Protestors Stage a «Vomit In»“, SFGate, www.sfgate.com/news/article/San-Francisco-protesters-stage-a-vomit-in-2627438.php

2. Burchard, Elizabeth și Carlone, Judith D., The Cult Next Door: A True Story of a Suburban Manhattan New Age Cult, Ace Academics, San Mateo, 2011

3. „Pope Urban II Orders First Crusade“, History, www.history.com/this-day-in-history/pope-urban-ii-orders-first-crusade.

4. „How Many People Died in the Crusades?“, Reference, www.reference.com/history/many-people-died-crusades-4483019 b5f8684c5

5. „Sudan Referendum: Key Dates in Recent History“, Telegraph, 8 ianuarie 2011,

www.telegraph.co.uk/news/worldnews/africaandindianocean/sudan/8246617/Sud referendum-key-dates-in-recent-history.html

6. DeSilver, Drew și Masci, David, „World Muslim Population More Widespread Than You Might Think“, Fact Tank, publicație a Pew Research Center, 31 ianuarie 2017

7. Galper, Marvin, interviu cu autorul, 11 decembrie 2016

8. Cush, Andy, „A Comprehensive List of Every Celebrity Connected to Scientology“, Gawker, 2 aprilie 2015, gawker.com/a-comprehensive-updated-list-of-every-celebrity-linked-1694554276

9. Guerrasio, Jason, „The Chilling Story of How Scientology Founder L. Ron Hubbard Rose to Power“, Business Insider, 31 martie 2015, www.businessinsider.com/l-ron-hubbard-history-sci-fi-writer-to-scientology-founder-2015-3

10. Hubbard, Ron L., Dianetica. Ştiinţa modernă a sănătăţii mentale, Excalibur, 2009

11. „What Is Scientology and Who Was L. Ron Hubbard?“, Telegraph, 6 octombrie 2016, www.telegraph.co.uk/news/0/what-is-scientology-and-who-was-l-ron-hubbard.

12. Peale, Norman Vincent, Forţa gândirii pozitive, traducere de Marius

Chitoșcă, Curtea Veche, 2017

13. „Jonestown“, History, www.history.com/topics/jonestown

14. Zennie, Michael, „New Age Followers Still Waiting for Aliens to Beam Them Up 15 Years after Heaven’s Gate Cult Suicides Left 39 People Dead“, Daily Mail, 26 martie 2012, www.dailymail.co.uk/news/article-2120869/Heavens-Gate-cult-committed-mass-suicide-15-years-ago.html

14. Experiența subiectivă a timpului

1. „Humans Perceive Time Somewhere between Reality and Our Expectations“, Universitatea din Birmingham, 14 iulie 2016, www.birmingham.ac.uk/news/latest/2016/07/humans-perceive-time-somewhere-in-between-reality-and-our-expectations.aspx

2. MacDonald, Cheyenne, „Take the Test That Reveals How You Perceive Time“, Daily Mail, 13 iulie 2016, www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-3688988/Is-perception-time-wrong-Study-finds-humans-perceive-time-expectation-reality.html

3. Leach, Penelope, „Why Is My Toddler So Impatient?“, Baby Centre, Babycentre.com, www.babycentre.co.uk/x539875/why-is-my-toddler-so-impatient

4. Reas, Emilie, „Small Animals Live in a Slow-Motion World“, Scientific American, 1 iulie 2014, www.scientificamerican.com/article/small-animals-live-in-a-slow-motion-world

5. Animal Planet, It’s Me or the Dog, vezi „Dogs with Separation Anxiety, Ask Victoria Stilwell“, www.animalplanet.com/tv-shows/its-me-or-dog/training-tips/separation-anxiety

6. „Life Expectancy in the USA, 1900–1998“, u.demog.berkeley.edu/~andrew/1918/figure2.html

7. „The World Factbook“, publicație a CIA, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html

8. Liberatore, Stacy, „Can You Believe It’s Already Christmas? Technology Is SPEEDING UP Our Perception of Time, Researchers Say“, Daily Mail, 19 noiembrie 2015, www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-3325763/Can-t-believe-s-Christmas-Technology-SPEEDING-perception-time-claims-study.html

15. Un test de curaj

1. Marcus, Greil, „Ritchie Valens, J.P. «The Big Bopper» Richardson, and Buddy Holly“, Rolling Stone, 28 iunie 1969, www.rollingstone.com/music/news/ritchie-valens-j-p-the-big-bopper-richardson-and-buddy-holly-19690628

2. Lifton, Dave, „The Story of Rock's First Tragedy: Buddy Holly, Ritchie Valens and the Big Bopper Killed in Plane Crash“, Ultimate Classic Rock, 3 februarie 2016, ultimateclassicrock.com/buddy-holly-richie-valens-big-bopper-killed-in-plane-crash

3. Patterson, R. Garry, Take a Walk on the Dark Side: Rock and Roll Myths, Legends, and Curses, Touchstone, New York, 2004, capitolul 2

4. „Thomas Edison, Genius Inventor, Dies at 84“, New York Daily News, 17 octombrie 2015 (publicat inițial pe 19 octombrie 1931), www.nydailynews.com/news/national/thomas-edison-genius-celebrated-funeral-1931-article-1.2389894; Biography, s.v. „Nikola Tesla“, accesat pe 21 mai 2017, www.biography.com/people/nikola-tesla-9504443

5. Voss, Jason, „The Intuitive Investor: A Simple Model of Intuition“, Enterprising Investor, blog al CFA Institute, blogs.cfainstitute.org/investor/2014/07/22/the-intuitive-investor-a-simple-model-of-intuition

6. Edgar, Tricia, „Animal Magnetism: How the Magnetic Field Influences Animal Migration“, Decoded Science, 30 noiembrie 2014, www.decodedscience.org/animal-magnetism-magnetic-field-influences-animal-navigation/50745

7. Cohen, Elizabeth și Bonifield, John, „Meet the Dogs Who Can Sniff Out Cancer Better Than Some Lab Tests“, Vital Signs, publicație CNN, 3 februarie 2016, www.cnn.com/2015/11/20/health/cancer-smelling-dogs

8. Vintini, Leonardo, „Intuition: The Sense That Defies the Physical“, Epoch Times, 19 ianuarie 2009, www.theepochtimes.com/n3/1526638-intuition-dr-alan-pegna-tsunami-ronald-rensink-ancient-culture

9. Hotz, Robert Lee, „A Pioneer in the Private Life of the Brain“, Wall Street Journal, 11 februarie 2011, www.wsj.com/articles/SB10001424052748704364004576132262901047364

10. Bechara, Antoine, Damasio, Hanna, Damasio, Antonio R., Lee, Gregory P. et al., „Different Contributions of the Human Amygdala and Ventromedial Prefrontal Cortex to Decision-Making“, Journal of Neuroscience, 1 iulie 1999, www.jneurosci.org/content/jneuro/19/13/5473.full.pdf

11. „Intuition – It’s More Than a Feeling“, APS, publicație a Association for Psychological Science, 21 aprilie 2016, www.psychologicalscience.org/news/minds-business/intuition-its-more-than-a-feeling.html#.WJ8N9rYrKb8

12. Gladwell, Malcolm, Blink. Decizii bune în 2 secunde, traducere de Irina Henegar, Publica, 2011

13. „Seven Things You Didn’t Know About «Lucy in the Sky with Diamonds»“, OUPblog, blog Oxford University Press, 9 iulie 2013, blog.oup.com/2013/07/lucy-in-the-sky-with-diamonds-facts

16. Evaluarea inteligenței perceptive

1. Goleman, Daniel, Inteligența emoțională, traducere de Irina-Margareta Nistor, Curtea Veche, 2018